negocios

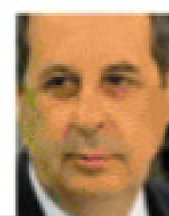
negocios.pt

Quarta-feira, 25 de setembro de 2024 | Diário | Ano XVIII | N.º 5332 | € 2.80
Diretora **Diana Ramos** | Diretor adjunto **Celso Filipe**

F. MOTA FERREIRA
Porque não temos emenda não teremos futuro
OPINIÃO 24



JOÃO NEVES
De Letta a Draghi haverá uma mudança política em curso?
OPINIÃO 27



Miguel Baltazar

SUSTENTABILIDADE 20|30

MARIA CÂNDIDA ROCHA E SILVA ENTREVISTA DE VIDA

"Os empresários talvez devessem ter mudado mais"

A presidente do Banco Carregosa diz que a juventude tem hoje uma relação distinta com o trabalho e que os novos gestores nem sempre souberam acautelar o bem-estar dos trabalhadores.

PRIMEIRA LINHA 4 a 11

Salário mínimo nos 870€ e corte de 5% nas tributações autónomas

Proposta do Governo foi apresentada aos parceiros sociais e prevê que o valor da retribuição mínima garantida atinja os 1.020 euros no final da legislatura.

ECONOMIA 12 e 13

Renováveis
Estrutura de missão quer licenciamento zero na energia

EMPRESAS 16 e 17

Ativos
Investidores à caça de novos vencedores na bolsa

MERCADOS 20 e 21

Adriano Machado/Reuters

UE e China vão continuar a negociar tarifas de elétricos



A proposta de aplicação de tarifas sobre os veículos elétricos provenientes da China não é consensual entre os Estados-membros.

Em causa está a proposta de Bruxelas para a imposição de tarifas sobre veículos elétricos produzidos na China, mesmo de fabricantes automóveis ocidentais. A votação sobre as tarifas deverá ocorrer no início de outubro.

PEDRO CURVELO
pedrocurvelo@negocios.pt

Bruxelas e Pequim vão continuar as conversações para encontrar uma alternativa à imposição de tarifas sobre os veículos elétricos "made in China" mesmo que os Estados-membros venham a aprovar nos próximos dias a aplicação das taxas, avançou ontem a Bloomberg citando fontes próximas do tema.

Nesse sentido, será incluído no "draft" da legislação a ser votada uma cláusula que permite que as negociações prossigam. A votação, originalmente prevista para esta quarta-feira, 25 de setembro, deverá agora ocorrer no início de outubro, referem as mesmas fontes.

Na semana passada, após uma reunião entre o comissário europeu Valdis Dombrovskis e o ministro chinês do Comércio, Wang Wentao, Bruxelas indicou que ambas as partes estão a estudar um mecanismo de controlo de preços e volumes de importação para evitar a aplicação das tarifas.

Até ao momento, a Comissão Europeia rejeitou as soluções propostas pela China, com Bruxelas a reiterar que qualquer solução tem que estar de acordo com as regras da Organização Mundial do Comércio (OMC), mitigar o impacto dos subsídios e que seja passível de ser monitorizado o seu cumprimento.

Pequim classificou a intenção da UE de impor tarifas como uma medida protecionista e, num esforço de conseguir apoio de Estados-membros para a sua posição, a China tem "acenado" com potenciais maiores investimentos em fábricas de produção de veículos, nomeadamente em países como Espanha e Hungria. Mas, por outro lado, Pequim ameaça também com a imposição de tarifas retaliatórias em produtos como laticínios, brandy, carne de porco e outros produtos.

Originalmente, a proposta de aplicação de tarifas deveria ser votada hoje.

Divisões no seio da UE

O primeiro-ministro espanhol, Pedro Sánchez, já se manifestou contra este mecanismo e a Alemanha ter vindo a pressionar para que seja alcançado um acordo com Pequim.

"Não sou fã de tarifas porque provavelmente irão conduzir a contramedidas e envolver-nos numa disputa tarifária, talvez mesmo uma guerra comercial, com a China", afirmou o ministro alemão da Economia, Robert Habeck, na segunda-feira.

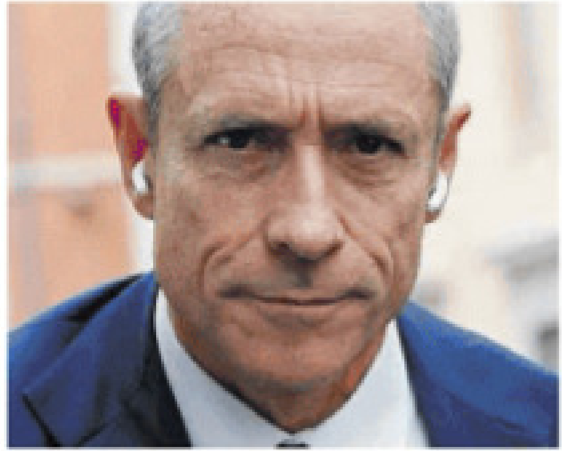
Segundo as fontes ouvidas pela Bloomberg, Berlim inclina-se para uma abstenção na votação das tarifas. A favor já se declararam, entre outros, Itália e Dinamarca.

Em causa estão tarifas que poderão ascender a 35% e que entrarão em vigor em novembro e serão aplicadas durante um período de cinco anos. Para que a proposta seja rejeitada é necessário que uma maioria qualificada - 15 Estados-membros que representem 65% da população da UE - "chumbe" a legislação. ■

DIA

AÇÃO

Itália quer privatizar os correios com venda de 15% da capital



A venda da empresa liderada por Matteo Del Fante faz parte de um plano para cortar dívida.

Itália prepara-se para pôr à venda 15% dos 29,3% das ações que o Estado detém do Poste Italiane, a empresa nacional de correios. Com a venda, o Executivo liderado por Giorgia Meloni prevê arrecadar cerca de 2,4 mil milhões de euros. A primeira-ministra quer ver-se "livre" de cerca de 20 mil milhões de euros em ativos públicos até 2026, para reduzir a dívida, que se situa em 134% do PIB, segundo a Bloomberg. ■



0,61%

Variação este ano: **21,17%**
Valor em bolsa:
16.261 milhões de euros

FRASE



Estamos mais perto do fim da guerra, só precisamos de ser mais fortes. [Putin] está a ficar cada vez mais assustado.



VOLODYMYR ZELENSKY
Presidente da Ucrânia

FOTO



Fugir à guerra para proteger os filhos

Estas mulheres a cuidar dos filhos, à beira da estrada, simbolizam as milhares de pessoas que decidiram fugir do sul do Líbano após um aviso de evacuação do exército israelita, o qual tem efetuado ataques aéreos "extensos" contra alvos do Hezbollah no país. De acordo com o Ministério da Saúde do Líbano, pelo menos 558 pessoas já foram mortas na sequência destas ações.

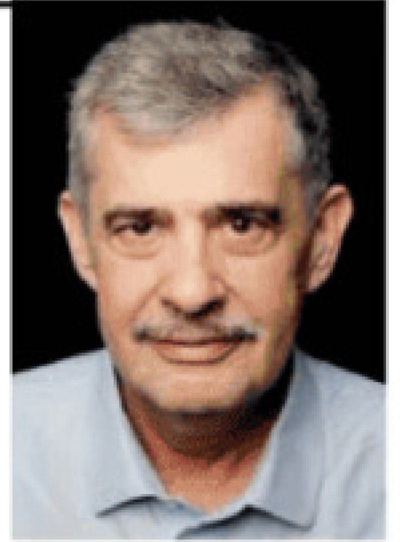
Fotografia: Wael Hamzeh/EPA

NÚMERO

13%

A contas de serviços mínimos bancários cresceram 13% no 1.º semestre do ano, face a igual período de 2023, existindo 235.435 destas contas com comissões reduzidas.

EDITORIAL



CELSO FILIPE
Diretor adjunto
cfilipe@negocios.pt

A prudência não mora aqui

O país político e opinativo anda, naturalmente, focado na novela orçamental, ainda mais quando estamos diante de um Governo minoritário que necessita de acordos de incidência parlamentar para viabilizar a proposta. O cenário para a intriga está convenientemente montado e todos pisam o palco com inegável vontade de serem protagonistas.

À luz da atualidade doméstica, é justificável que a declaração pungente do novo ministro da Economia francês tenha passado despercebida. A situação financeira do país "é grave" porque o défice é "um dos piores" da história, declarou Antoine Armand em entrevista ao canal France Inter.

A França deverá terminar 2024 com um défice de 5,6%, longe do limite máximo de 3% recomendado pelas regras europeias, e também com uma dívida de 112% do PIB. Um quadro que fez a Comissão Europeia abrir um procedimento de supervisão do défice excessivo para a França.

A situação em França é um autêntico barril de pólvora para a Zona Euro e a União Europeia.

O argumento "com o mal dos outros podemos nós bem" não se aplica aqui. A crise francesa, moldada por uma governo frágil e escasso apoio parlamentar e ainda por um enorme buraco orçamental, é um barril de pólvora para a Zona Euro e União Europeia. E o anúncio de Antoine Armand de que o governo irá aumentar os impostos para tentar reduzir o défice promete gerar uma forte contestação, tanto dos sindicatos como das associações representativas das empresas.

O incumprimento das regras por parte de França constitui um péssimo exemplo e justifica que outros países se possam também desobrigar dos compromissos vigentes em matéria de cumprimento de regras orçamentais. Além disso, coloca pressão sobre as dívidas públicas europeias e dificulta sobremaneira a execução das propostas constantes no relatório Draghi.

A debilidade da França (onde não é de excluir a chegada ao poder de Marine Le Pen) e a fraqueza da Alemanha (onde a extrema-direita é um risco crescente) podem contribuir para uma crise de grandes dimensões na União Europeia. A nível geral exige-se uma prudência que ninguém parece querer ter. E Portugal não é exceção. ■

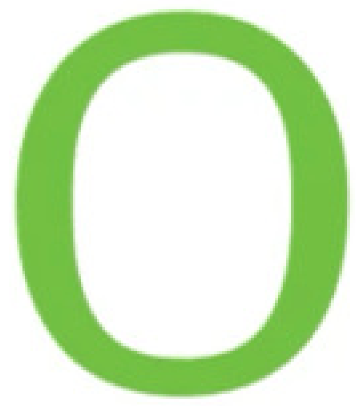


Maria Cândida Rocha e Silva
Entrevista

“Os empresários talvez devessem ter mudado mais”

DIANA RAMOS, HELENA GARRIDO E LEONOR MATEUS FERREIRA Texto **MIGUEL BALTAZAR** Fotografia

A última banqueira em Portugal acredita que a juventude tem hoje uma relação distinta com o trabalho, mas frisa que os gestores nem sempre souberam acautelar o bem-estar dos seus trabalhadores. Aos 80 anos, a presidente do conselho de administração do Carregosa sabe que o futuro do banco é um tema incontornável. Sobre a forma como o setor financeiro em Portugal mudou - e ainda mudará -, tem uma visão descomplicada: é a vida e o mercado.



gelo começou a partir-se durante um almoço na sede do Banco Carregosa, no Porto. O edifício não é o mesmo onde nasceu a casa de câmbios que lhe deu origem, mas o peso da história continua a marcar presença naquelas paredes. Os títulos e cupões em papel são pedaços de história que espelham a evolução do Carregosa.

Seguiu-se uma curta viagem até ao Palácio da Bolsa, o local onde Maria Cândida Rocha e Silva ganhou papel de destaque como a primeira mulher corretora em Portugal e onde decorreu esta entrevista. O espaço que no passado acolheu o "floor" da Bolsa de Valores do Porto está hoje repleto de turistas. A mulher que cresceu ao lado do pai, que viveu a boémia de Coimbra, que passou alguns anos em Luanda, mas que se destacou no Porto diz-nos que a história não se irá preocupar consigo, mas deixa na história do sistema financeiro português um caminho de afirmação que poucas mulheres puderam alcançar. A presidente do conselho de administração do Banco Carregosa marca com esta entrevista de vida o arranque da 5.ª edição da iniciativa Negócios Sustentabilidade 20|30.

Estamos no Palácio da Bolsa, onde trabalhou como corretora quando a Bolsa de Valores do Porto aqui operava. Qual o melhor e pior momento que recorda aqui?

Acho que o melhor foi quando tudo começou. O Porto nunca tinha tido uma bolsa de valores e eu fui a primeira mulher que trabalhou aqui no "floor". Isso deu-me muito orgulho. De princípio foi uma vida um bocadinho difícil porque tinha havido uma revolução. Antes da revolução transacionavam-se os títulos de qualquer maneira. As pessoas não tinham realmente a noção, só sabiam que aquele papel que hoje valia 10, amanhã valia 20, depois valia 30, depois 40. Veio a revolução e aquilo não valia nada. Depois, muito tempo depois, o Estado deu as tais obrigações do Tesouro – houve nacionalizações e expropriações – que teriam maturidade em 2002. Estávamos em 1974. Era no fim do mundo. Os primeiros tempos foram muito difíceis sob o ponto de vista de negócio porque eu acho que as pessoas não acreditavam e não aderiam. Portugal nunca foi um país com tradição de bolsa e a revolução teve muita influência.

Depois entrou-se num momento de grande euforia quando as coisas estabilizaram.

Estabilizaram, eu estava lá e pude fazer parte desse momento. Ao mesmo tempo foi quebrar com uma... Nunca tinha acontecido, a bolsa nunca tinha funcionado. E eu fiz parte desses primeiros corretores e isso deu-me muito gosto. O momento mais triste foi quando Cavaco Silva e Miguel Cadilhe vieram dizer que nós estávamos a vender gato por lebre.

Uma expressão que ficou popularizada e que marcou muito os investidores.

Exatamente. Achei uma injustiça, porque o corretor só vendia e comprava aquilo que mandavam comprar ou vender. Nós não tínhamos um negócio nosso. Éramos uns simples intermediários. E eles virem-nos dizer que nós estávamos a vender gato por lebre... Achei de uma profunda injustiça. Depois todo aquele marasmo a que a bolsa foi sujeita, tudo isso foram os piores momentos. Depois daquele "boom" de 1986, foi realmente a parte mais triste.

Nasceu em Vila do Conde, onde viveu até aos 10 anos. Como é que era a vida por lá? Como é que foi a infância e a relação com a família?

Foi uma infância felicíssima. Com uns pais maravilhosos, dedicadíssimos, preocupadíssimos. Tive uma infância com tudo o que há de bom, com proteção, carinho e muito amor. Vila do Conde hoje é uma cidade, mas naquela altura era vila. E era uma vila muito especial, bonita e onde toda a gente se conhecia. Fui para a escola – das minhas irmãs, fui a única que frequentei a escola pública –, tive a sorte de ter uma professora sabedora. Toda a gente me conhecia. Os meus pais e os meus avós eram de Vila do Conde. Toda a gente se conhecia e eu cresci nesse meio. Uma das coisas que me custou quando vim para o Porto é que eu saía à rua e não conhecia ninguém.



A Casa Carregosa era quase como um templo. Chegar à Casa Carregosa era uma coisa que intimidava. Era totalmente diferente de entrar num banco.

Na mudança para o Porto, o que recorda mais?

Recordo o barulho dos elétricos e o facto de haver muita gente. Tinha passado daquela Vila do Conde pacífica, sem ninguém, sem barulhos, e o Porto tinha muitos barulhos. Depois eram ruas onde ninguém me conhecia e onde eu não conhecia ninguém. E isto para uma miúda...

Tinha 10 anos...

Tinha 10 anos, mas senti que entrei num outro mundo e que este mundo não era tão bonito.

Não fazia amigos com facilidade? Também foi para a escola pública, no Porto?

Sim, fui para o Liceu Carolina Michaelis. E eu era boa aluna, foi tudo muito... Uma grande harmonia e tudo muito em paz. Mas não era a mesma coisa, eu tinha muitas saudades de Vila do Conde. Hoje sinto-me muito bem cá, gosto muito do Porto, foi a cidade que adotei. Naquela altura houve uma diferença, e ainda bem. Acho que a vida é rica quando tem diferenças.

Qual é a primeira memória que tem da Casa Carregosa?

Aquilo era quase como um templo. Chegar à Casa Carregosa era uma coisa que intimidava.

Quando é que começou a sentir-se mais em casa lá?

Pois não sei. Acho que, à medida que fui crescendo, as coisas foram sendo mais naturais. No fundo aquilo era um comércio como outro qualquer, não é? Mas eu tenho pena que não conheça a Casa Carregosa, porque é uma casa realmente diferente. Entrar na Casa Carregosa era totalmente diferente de entrar num banco, porque no Porto havia muitos bancos. E a Casa Carregosa era diferente, era mais intimidante.

Muitas madeiras escuras, cadeiras de pele...

Sim, contribuíam muito para dar esse aspeto.

Depois vai para Coimbra estudar Filologia Clássica. Não gostava de Matemática?

Não gostava nada de Matemática e gostava muito de Latim e Grego. Tive pena porque não acabei o curso, entendi que era melhor casar-me e fazer outro tipo de vida. Agora não vale a pena estarmos a perguntar se foi bem, se foi mal. Foi assim. Foi a minha vida.

Foi em Coimbra que conheceu o seu ex-marido?

Não, não, não. Conhecia-o no Porto e não, não tinha nada a ver com Coimbra. Na altura, anos 60, Coimbra tinha uma vida muito diferente e sair de casa dos pais ainda era um acontecimento, sobretudo para uma menina.

Podia ter estudado no Porto. Escolheu Coimbra por causa desse sentimento de sair?

Escolhi Coimbra porque era o mais perto do Porto. No Porto não havia Faculdade de Letras.

Encontrou uma Coimbra com mais vida e mais mulheres à procura também de realidades diferentes?

Encontrei uma realidade totalmente diferente. Uma liberdade muito grande, que eu não tinha em casa dos meus pais, como é natural, e que não tinha no Porto, porque toda a gente se conhecia. Coimbra era um mundo novo, mas ao mesmo tempo era uma cidade pequenina, onde as pessoas se passaram a conhecer. Acho que ninguém se sentia perdido.

Viveu alguma boémia?

Ai, sim, muita. Muita. Muita que no Porto não havia.

Que tipo de boémia?

As noites em que se saía e havia programas. Em Coimbra, sentia que era só juventude. Tinha a sensação de que a cidade era feita daquela juventude.

Mesmo assim, o seu marido conseguiu convencê-la a casar e a deixar Coimbra.

Tive um problema com um professor e o meu pai não esteve de acordo em que eu fosse para Lisboa. E pronto. Há sempre essa história de um marido que aproveita a altura e agora vamos casar.

Nessa altura faz uma pausa nos estudos...

E vou para Luanda porque tinha lá uma irmã. Essa minha irmã estava lá sozinha.

A sua irmã economista?

Isso. E foi sempre uma pessoa que se preocupou muito comigo porque ela era mais velha. E era muito carinhosa, muito maternal. E, portanto, a mim agradava-me a ideia de ir para Luanda. Era conhecer outro mundo, era ir para outro sítio. E Luanda não me desiludiu, foram anos ótimos, sobre-

continua na página 6



Maria Cândida Rocha e Silva Entrevista

continuação da página 5



tudo porque as pessoas que lá estavam eram como eu, expatriados. Saíamos muito, a restaurantes e a discotecas, encontrávamo-nos na praia à noite.

Já tinha filhas? Nasceram lá?
Não. Eu tinha acabado de casar. Uma filha nasceu em Luanda e a outra nasceu mais tarde, na Lunda.

Qual é o momento que recorda mais em Luanda?
Luanda tinha uma vida interessantíssima, porque havia praia todo o ano e eu associava a férias. Tive a sensação de que estava sempre em férias. Aqui [no Porto] havia invernos e a altura de praia coincidia com as férias. Lá, eu ia para a praia praticamente todo ano.

Vai para a Lunda quando o seu ex-marido vai trabalhar para a Companhia de Diamantes de Angola (Diamang). Esse período foi menos feliz?
Não. Não foi. Agora, eu acho que aquele tempo vivido na Lunda merecia um estudo sociológico, porque as pessoas que ali viviam, naquelas condições, aquilo tinha... Vou-vos dar um exemplo. As pessoas estavam muito sozinhas, como é natural, porque a Diamang era composta por lupangos. Os lupangos eram as localidades, as aldeias. O principal era o Dundo, o segundo era a Vila Paiva de Andrade, onde eu fiquei. Eu dava aulas no liceu, o meu marido era engenheiro. E via coisas deste género: havia pessoas que tinham ido à metrópole, comprado máquinas próprias dos casinos, vestiam-se de vestido comprido, os homens de smoking, atravessavam a rua e iam para o casino, que era a casa em frente...

Era a antítese face ao sítio em que estava...
Isso... Por isso digo que merecia um estudo sociológico.

Tentaram replicar o mundo daqui?
Tentavam conseguir qualquer coisa que lá não havia. Conheci lá muita gente com 20, 30 anos de Diamang. Outra coisa que era interessante é que não havia circulação fiduciária. Portanto, eu dizia: não vou educar as minhas filhas sem elas saberem o que é o dinheiro.

Como se compravam as coisas, se não havia dinheiro?
Assinava-se. Davam-nos um papelzinho e a gente assinava.

E depois fazia-se uma transferência?
Depois era debitado na conta do empregado [da Diamang]. E também só havia um armazém, não havia mais nada.

E ficou lá quanto tempo?
Dois anos e meio, suponho.

Mas não gostou?
Eu gostei como experiência, porque acho que em lado nenhum se conseguia uma experiência daquelas. Tão rica de coisas estranhas... Por exemplo, a companhia, como tinha dinheiro, os filmes, antes de passarem em Luanda, passavam lá. Duas vezes por semana tínhamos cinema. Repare, num tempo em que não havia televisão nem nada disso, termos cinema duas vezes por semana já era um enriquecimento.

Em 1971, volta ao Porto. Volta em férias? Com o marido?
Isso. E nessa altura com mais uma filha que tinha nascido.

Vinha passar férias, mas acabou por ficar no Porto?
Acabei por ficar com o meu pai para trabalhar com ele. Ele queria que eu fosse acabar o meu curso e começasse a trabalhar com ele. Disse-lhe que não. Já não tinha maleabilidade para ficar a viver de uma mesada do meu pai e continuar a estudar, não era possível. E, portanto, fui trabalhar, fiz uma experiência onde me dei muito bem, mas o meu pai foi-me lá buscar.

Onde trabalhava quando o seu pai a foi buscar?
[Com] um engenheiro técnico, dos engenheiros da Épinal. Na altura era normal. Épinal era uma escola em Mulhouse, em França, e muitos portugueses iam, eram os engenheiros têxteis. E eu fui secretária de um engenheiro desses, de quem fui amiga até à morte. Mas foram uns meses, porque o meu pai achou 'se ela não cede, terei que ceder'. E foi-me lá buscar e comecei a trabalhar com o meu pai. E foram uns anos muito bons. Mas aquela experiência pequenina também não foi má.

Ele não gostou que trabalhasse com outra pessoa? Zangaram-se nessa altura?
O que ele achou é que era melhor que eu trabalhasse com ele.

Quando diz que queria trabalhar e não ficar com uma mesada, esse período coincide com a separação do seu marido?
Não, não, nada. Era mesmo uma questão de convicção. Eu achava que, para ter voto na família, tinha que ter o meu trabalho.

E isso foi essencial para, no momento em que decide ir trabalhar com o seu pai, definir o seu percurso?
Não, isso não teve influência. Ir trabalhar com o meu pai era incondicional. Era tudo o que o meu pai quisesse e como ele quisesse, eu tinha uma confiança ilimitada nele. Entreguei-me ao meu pai e iria ensinar-me tudo.

Quis foi ter tempo para fazer o seu próprio caminho?
Isso. Só que achei que tinha os meus princípios e esses tinham que ser cumpridos.

Começa como secretária?
Exatamente. A pouco e pouco lá vou ficando, mas de princípio secretariava o meu pai.

Depois foi subindo...
Fui subindo e aprendendo. Tive sempre muita vontade de aprender e de saber.

> "Já não tinha maleabilidade para viver da mesada do meu pai."

> "Na revolução não há delicadeza, mas no 25 de Abril houve uma coisa delicadamente tratada, a extinção das casas de câmbios."

“Nunca tive a tentação de ficar no Banco Espírito Santo. O que ia fazer? Colar selos?”

“Sou uma mulher de sorte e o concurso [para corretora] foi meramente documental.”

Quando chega a Revolução, já está a trabalhar como financeira, já não é assistente do seu pai.
Ainda era assistente.

Pensei que já estava a vender títulos ao balcão.
Não, só fui corretora em 1981. E quando acontece isso, é engraçado que a maior parte das pessoas não sabem... Num período revolucionário, as coisas nunca se fazem da maneira mais delicada, por isso é que é uma revolução. E na Revolução do 25 de Abril houve uma coisa que foi delicadamente tratada, que foi a extinção das casas de câmbio.

Foi o oposto de tudo o que estava a acontecer naquela época em relação a todas as outras empresas e negócios?
Não. É que o nosso primeiro-ministro Vasco Gonçalves, o pai dele tinha uma casa de câmbios. Portanto, a diferença veio daí.

Onde é que viu a delicadeza na forma como o assunto foi tratado? Não foi chegar e fechar portas?
Exatamente, não houve nada disso. Foi tudo tratado civilizadamente. Nós tivemos uns tempos, porque tínhamos títulos físicos... Éramos uma casa de câmbios, mas que fazíamos, sobretudo, comércio de títulos, porque os câmbios existiam onde havia turismo. E na altura o Porto não era uma cidade que tivesse uma população flutuante muito grande. E, portanto, é natural que não fosse chegar lá e fechar a porta. Nós tínhamos os títulos que precisávamos de integrar e de tratar disso. Além disso, os empregados da casa – não seriam muitos, cerca de 30 – transitaram para a banca nacionalizada e não houve qualquer encargo nem qualquer problema para os patrões das casas de câmbios.

Mas quando é que fechou a Casa Carregosa?
A Casa Carregosa nunca fechou. As casas de câmbios fecharam, mas nós tivemos essa prerrogativa de ter tempo de tratarmos dos títulos e de os entregarmos aos clientes. Entretanto, surgiu o concurso para corretor da bolsa do Porto. Eu concorri e fui aceite.

Isso já foi em 81, não é?
Em 80.

A Casa Carregosa nunca foi nacionalizada e, na sua perspetiva, essa delicadeza deveu-se ao primeiro-ministro?
Penso que sim e ainda há pouco tempo tive a confirmação através de uma pessoa que, na altura, era secretária de Estado do Tesouro e que me disse que sim, que era verdade. Houve preocupação de tratar bem. As casas de câmbio eram 16. Portanto, não faziam grande mossa, não é? Porque em Lisboa havia uma casa de câmbios que era dos pais do Vasco Gonçalves. A casa de câmbios agora é uma casa de flores e tinha escrito na montra: ‘era uma vez um cambista. Reticências’ Até achei que estava engraçado.

Mas lembra-se do 25 de Abril de 1974?
Tenho ideia que foi uma coisa que me assustou muito. Eu tinha as minhas filhas pequeninas e achava que uma revolução era uma coisa que podia trazer mal. Porque não havia regras, não havia normas. Era tudo transgressões e isso a mim fazia muita confusão. Mas tudo passou.

A Casa Carregosa não fecha, mas ficam sem funcionários?
Os funcionários tinham passado todos para a banca. Aliás, eu fui destinada ao Banco Espírito Santo. De vez em quando ia lá, porque era uma época de grande preocupação. E eu dizia... Ali eu teria um emprego para a vida, não é? Portanto, não queria chegar lá e dizer: olha, fecha a porta porque eu não quero vir para aqui. De vez em quando ia, dizia: pronto, estamos a tratar mais umas coisas e espera mais um bocadinho e tal.

Não teve a tentação de ficar?
Se nunca tive a tentação de ficar no Banco Espírito Santo? Não, nada. E o que é que eu ia fazer? Se calhar colar selos...

Apesar de ser um emprego que podia ser para a vida...
Sim, mas era com o meu pai, não é? Eu, com o meu pai, achava que tudo era normal.

Portanto, nunca sentiu que o negócio pudesse acabar. Tiveram o apoio de figuras que ajudaram a que a Casa Carregosa não morresse?
Sim. Isto é uma coisa que eu vos posso dizer e que vos pode parecer mal. Pode parecer um bocadinho de vaidade. A Casa Carregosa, no Porto, foi sempre uma casa tão respeitada. [Apesar] de ter sido extinta como as restantes, as pessoas que estavam no governo disseram ao meu pai: arranje uma alternativa e nós estaremos cá para ajudar.

Artur Santos Silva, por exemplo, foi uma das pessoas que a aconselhou a si e ao seu pai a fazer uma reconversão?
Santos Silva foi uma pessoa que apreciámos, sempre foi tutelar, teve uma influência grande em querer salvaguardar as coisas.

Como é que foi esse apoio na altura? O que é que lhe propuseram? O que é que sugeriram que podia ser a fase seguinte do negócio?
Pois não sabíamos. Seria uma reconversão, mas em quê? Não sabíamos.

É quando surge, mais tarde, aquele concurso para a corretagem. É isso?
Exatamente. Até ele chegar pensámos em várias coisas, mas nada.

Em algum momento pensaram também em sair do país? Porque houve muitas famílias que o fizeram.
Nunca. Nunca. Nada. Nunca tivemos problemas desses, de banqueiros, de a casa do meu pai ter sido assaltada. Isso não existiu. Daí eu dizer que foi delicadamente tratada a extinção das casas de câmbios.

Na altura já geriam de alguma forma poupanças de famílias abastadas da região. O que é que viram acontecer a outras famílias?
Não vi assim nada que me chocasse, não recordo nada assim de muito importante.

Em 81, torna-se então a primeira corretora da Bolsa de Valores do Porto. O que teve que fazer para ser admitida?
Eu sou uma mulher de sorte, o concurso foi meramente documental. Não houve mais nada a fazer. A partir daí, os exames para corretores passaram a ser muito complicados.

Como é que lhe passou pela cabeça candidatar-se?
As exigências eram uma licenciatura mais ou menos adaptada. A minha não era muito, porque era de Letras. E prática de títulos. Essa eu tinha. Não sei se houve muita gente que concorresse e não sei se um lugar daqueles interessava a muita gente. Porque, de princípio, aquilo era uma coisa muito pouco rendosa, porque as pessoas não acreditavam. E, portanto, a gente vinha aqui, à Bolsa, ao “floor”... Hoje, está muito bem tratada, na altura não. No Pátio das Nações, nos dias de tempestade, chovia e a coisa era realmente um bocadinho complicada...

Lembra-se do primeiro dia em que entrou na Bolsa?
Não me lembro, porque já tinha entrado muitas vezes. Portanto, no primeiro dia em que entrei como corretora, não me lembro. Não devia ser tão importante como isso, não me marcou. Não me recordo. Mas lembro-me perfeitamente de estar lá em baixo, no “floor”, e de estar ali de volta com os meus colegas e de fazer muito pouca coisa.

O seu pai recomendou-lhe que concorresse?
Sim.

Era uma saída para a Casa Carregosa?
Era uma saída. E sabe, entre ir para o BES ou ir para o liceu dar

continua na página 8





Maria Cândida Rocha e Silva Entrevista



O BCP encolher? É a vida, é o mercado a funcionar



continuação da página 7

aulas... Eu estava a ver o que é que a vida me trazia. Se realmente fosse muito interessante o lugar de corretora, como foi, eu estaria disponível. Mas se não fosse muito interessante, tinha sempre a hipótese de ir dar aulas.

Com tantas mudanças nesse período, foi também nessa altura que se divorciou?

Não, foi mais tarde. Eu já tinha 40 e muitos [anos].

Foi também um momento de afirmação? Era complexo numa sociedade fechada e elitista como o Porto dar esse passo da separação?

Olhe, nunca tive problemas. Nem de me impor, nem de as pessoas me reconhecerem ou me respeitarem. E, quando decidi divorciar-me também não foi assim um caso muito complicado.

Os pais aceitaram bem?

Aceitaram. E isso é que era importante.

E numa sociedade tendencialmente mais masculina, como se sentiu por ser quase sempre e durante um longo período a única mulher no "floor"? Era desafiante?

Era desafiante e eles tinham mais atenções comigo do que com os outros todos. E, portanto, era também muito mais interessante.

No "floor" não se diziam palavrões?

Não, não, não, não, não, não, não, não. Era tudo gente muito civilizada.

Como é que era o ambiente no "floor", nessa altura?

Era pouco movimentado. Éramos três. Houve um corretor que tinha outra atividade e nunca quis vir à bolsa, mandou sempre o seu proposto, porque a pessoa que representava o corretor era o proposto, e mandou sempre o seu proposto. Era uma coisa pouco movimentada nos primeiros tempos, mas tinha a sua piada e eu fui gostando. A bolsa tinha muito a preocupação de organizar viagens e, portanto, nós íamos visitar outras bolsas. Havia a APAF, que era a Associação Portuguesa de Analistas Financeiros, e que nos proporcionava grandes viagens, para conhecer outras bolsas e outros ambientes

Qual foi a bolsa que gostou mais de conhecer?

Talvez a de Londres.

Era muito diferente?

Era. E o que nós cobiçávamos era o movimento.

Chega a década de 80, é uma altura muito conturbada nos mercados financeiros, não só em Portugal, como por todo o mundo. Como é que vive estes momentos de crise?

1986, por exemplo, foi um período difícil, porque o "boom" aconteceu de repente e nós não tivemos tempo de nos organizarmos, de termos gente. Repare que na altura não havia computadores. Havia casos complicados. Nós saíamos do escritório às vezes às 04:00, 05:00 horas da manhã. Lembro-me de sair a essa hora e ainda ir levar as contratas, que era como se chamava, do BPI, do BCI. De me meter num táxi, já meia coisa... E dizer assim: leve-me ao BPI. Oh, minha senhora, o BPI está fechado a esta hora. Como quem diz: 'o que quer esta criatura às 5 da manhã a meter-se num táxi?' Era muito trabalho e eu tive a sorte sempre de encontrar pessoas muito dedicadas.

A execução das ordens com aquele "boom" e com tanta procura de títulos criou um caos entre os corretores?

Muito, muito, muito.

Houve alguns erros?

Eu tive um erro muito grande, na altura eram uns milhares de contos, com o engenheiro Belmiro [Azevedo]. E, como é natural, fiquei um bocadinho aflita. O senhor não tinha culpa nenhuma, eu tinha-me enganado. E um dos meus empregados tinha entregado um saco de títulos...



Uma ordem de venda...

Exato. Nós pagámos, só que houve um engano e tornámos a trazer a mesma quantidade de títulos – eram títulos Solinca, nunca mais me esqueci – e o senhor tornou a trazer o saco cheios de títulos e nós tornámos a pagar. Quando chegámos ao fim e fizemos as contas, vimos que ali [a ordem] estava repetida.

Tinham pago duas vezes...

Tínhamos pago duas vezes.

Um saco tinha ido para o cliente e outro saco ficava no cofre. O senhor [Belmiro] não só disse que se iria resolver, como me disse: 'não esteja preocupada porque o BPA é um banco, nós vamos lá e vemos a confusão que é... A senhora é só uma corretora, não esteja assim preocupada. Eu resolvo isso, não tem problema'.

O resolver era devolver-vos o dinheiro...

Era pagar. Porque, aquilo que valia 19 contos, agora valia 1 conto. Entende? A culpa era só minha.

E ele pagou pelo preço que devia ter pago na altura...

Eu não sei como é que a coisa foi feita. Ele só disse: 'eu resolvo'.

Belmiro de Azevedo foi só um cliente do Carregosa? Nunca foi vosso acionista?

Não, era só um cliente. Era uma pessoa com quem me encontrava socialmente e tratava-me muito bem. E, veja, só tive este incidente. Com certeza que não era o senhor que ia lá, não é? Mandava as suas pessoas. Mas era uma pessoa que, naquele momento, não só resolveu, como ainda soube dar uma palavra de conforto: não esteja preocupada.

Houve outro empresário, Américo Amorim, que teve algum papel relevante no crescimento do Carregosa...

O senhor Américo Amorim era nosso acionista. Hoje, são as filhas.

Na altura, que apoio é que teve do empresário Américo Amorim?

Durante muito tempo, o senhor Américo Amorim, além de nosso acionista, era administrador. E, como imagina, estar num "board" em que Américo Amorim estava também presente era um privilégio. Gostávamos de estar à volta daquela mesa, porque tínhamos sempre muito que aprender.

Ele não tinha mau feitio?

Nunca notei.

Lança o banco em 2008, em plena crise. Não teve medo?

A ideia de transformar a sociedade financeira de corretagem em banco não foi minha, foi de um colega. Mas não tive medo, não sou dada a medos. Tenho uma grande confiança na vida. Como lhes disse, desde pequenina que sempre correu tudo bem. Acho que o facto de a pessoa ter uma infância protegida e bem vivida, sem querer, permite-lhe perguntar 'se correu sempre bem, porque é que não há de correr agora, não é?' E isto dá uma certa confiança.

Mas se estava a correr bem, porquê mudar para banco? Já não era um negócio que fizesse sentido?

Não era um negócio que fizesse sentido. Teve a sua época como todos, mas já não fazia sentido.

Já disse que é uma mulher de sorte. Mas avança em 2008, o mundo sente um abanão com a crise do "subprime" e dos mercados financeiros. Foi sorte dar aquele passo?

Teve alguma coisa de sorte. Tivemos alguém que esteve atento e que nos veio trazer a ideia e nós termos agarrado e termos dito que sim, termos continuado. Se houve sorte? Acho que sem sorte não se vai a lado nenhum, na vida é preciso sempre sorte. Nós vemos pessoas que são preparadíssimas e instruidíssimas, mas que o mundo nunca dá muito por elas...

Nessa altura não teve qualquer sinal de desconfiança dos seus clientes? Porque vivemos a falência do BPN em Portugal. Antes, o colapso do Lehman Brothers...

Nunca senti. Eu peço desculpa, agora não é por mal.

Há aqui várias vidas do Carregosa e esta resistência deu algum conforto para resistir e fazer dinheiro quando os outros não aguentavam e não passavam as tempestades.

O Banco Carregosa tem, de um modo geral, dado resultados. Não são uns resultados estrondosos, mas tem dado resultados. Acho que, de um modo geral, os bancos têm-se aguentado. Houve o BPP, o BPN...

E o BES.

Mas se reparar todos eles têm as suas razões específicas. Não foi propriamente a [crise] de 2008.

Conheceu Ricardo Salgado?

Não, não conheci.

Não ia àquelas reuniões de Lausana?

Não conheci. Falei uma vez com ele, quando ele era presidente da bolsa, porque durante algum tempo, pouco, ele foi presidente da bolsa, mas nunca tive qualquer ligação.

O que é que acha que aconteceu com Ricardo Salgado?

Eu não faço ideia. Ou por outra, tenho a minha ideia, mas não gostaria de a publicitar... Sei que houve muita gente que ficou mal.

Mas conhecia o setor financeiro. O BES era o banco do regime. Ao ver aquilo acontecer, surpreendeu-se?

Surpreendi-me muito. A solução que o Estado terá apresentado poderá não ter sido a melhor. Há muita gente que diz que fomos cobaias. E que aquilo não se devia experimentar aqui em Portugal, num caso daqueles.

E qual é a sua opinião?

Os italianos não aceitaram quando a UE propôs isso para o Monte dei Paschi, nós aceitamos. O assunto resolveu-se. Nós, volta e meia, vemos na televisão os lesados do BES. Custa-me um bocadinho o caso dos imigrantes, porque são sempre pessoas muito esforçadas, que fazem muitos sacrifícios e que entregaram as suas poupanças todas no BES. E alguns ficaram em situações muito más. . Não sei o que é que levou o Ricardo Salgado a fazer o que fez, ou o que é que ele fez . Não gostaria de falar isso. Mas tenho a impressão que ele deve sofrer um bocadinho.

Há um outro banco que, na última década e meia mudou, o BCP. Conheceu Jardim Gonçalves?

Conheci, era amigo de um cunhado meu. Tenho muita consideração pelo engenheiro Jardim Gonçalves... Lá está, obra do senhor Américo Amorim.... Foi muito difícil convencer uma pessoa, que era pai de cinco filhos, a deixar um banco sólido, como era o Banco Português do Atlântico, para vir fundar um banco que podia ou não dar certo. Não deu certo, deu certíssimo.

Na altura, o BCP, foi uma bênção. Quando foi o 25 de Abril, com a nacionalização da banca, os empregados bancários atendiam-nos, detrás do balcão, e atiravam-nos o fumo de cigarro para a cara. Com as camisas completamente abertas, aqueles pelos horrorosos, mal vestidos, uma falta de respeito. Depois, aparece um BCP, onde ninguém aparecia sem fato e gravata. A maior parte dos gabinetes tinham um secretário à porta, tudo muito bem arranjado, delicado, com uma preocupação com o cliente. Não há ninguém que, naquela altura, não tenha dito: 'abençoado Jardim Gonçalves'. Agora, tenho muita pena, ele foi um homem com uma carreira excecional e, de repente, porque teve um fim menos feliz, toda a gente [diz] o Jardim Gonçalves fez isto, fez aquilo. Foi praticamente o primeiro banco privado, havia um conceito novo.

> “Não há ninguém que não tenha dito: ‘abençoado Jardim Gonçalves’. Teve uma carreira excecional. Agora, porque teve um fim menos feliz, todos dizem que fez isto e aquilo.”

> “ Não sei o que fez Salgado, mas deve estar a sofrer um bocadinho.

Quando olha hoje para o BCP, vê esse peso institucional que o Jardim Gonçalves lhe deu?

Talvez não veja, mas porque foi a circunstância em que ele nasceu e que era uma circunstância muito má. Ele apareceu com tudo o que era direito, sério. E, naquela altura, olhávamos com uns olho de 'isto caiu do céu'. Hoje em dia estamos habituados, há muitos bancos e a circunstância é outra.

Para a Maria Cândida, não é importante o facto de Jardim Gonçalves, na altura, não contratar mulheres?

Helena, essa é a pergunta mais difícil desta entrevista. Por muitas perguntas difíceis que me faça até ao fim. Claro que acho sempre que as mulheres são precisas e que têm muito valor. Sem dúvida nenhuma. Por que é que ele não quis mulheres naquele início de vida [do BCP]? Nunca falei isto com ele, não faço ideia. Sempre aceitei. Por qualquer razão ele achava que só devia ter homens e estava convencido disso. Seria um bocadinho estranho? Com certeza que sim.

Mas, repare, ele depois começou a contratar mulheres. Seria naquela fase que ele achava que os homens dariam um ar mais sério? Consegue-se maior homogeneidade em homens, era fato e gravata e toda a gente se apresentava daquela maneira. Especulamos. Será que ele achava que as mulheres... Em que cada uma veste [diferente]... Porque não há um fato e gravata para uma mulher. Não é? Não faço ideia.

Há uma maneira de vestir dos banqueiros. A Maria Cândida mudou a maneira de vestir à medida que ganhou responsabilidade no setor financeiro?

Acho que não. Eu pergunto sempre a mim própria se me sinto bem. Mudo é com a idade. Agora que estou velha, visto de uma maneira diferente. Eu fui sempre educada a respeitar, nunca fui para a Casa Carregosa com um decote, uma saia...

Nunca sentiu também que tinha de vestir um fato, uma vestimenta mais masculinizada para trabalhar?

Ando sempre assim vestida. E isto é o meu fato e gravata.

Mas sentiu essa necessidade de usar fato?

Se calhar senti. Eu não me lem-

continua na página 10



Maria Cândida Rocha e Silva Entrevista

continuação da página 9



bro. Acho que isto é uma questão de respeito.

Há quantos anos é que se veste assim? De fato?

Eu olho para trás e acho que sempre. Acho que é uma questão de respeito para com os locais.

Ainda sobre o BCP... É provável que a banca nacional possa sofrer aqui algum rearranjo. Poderá eventualmente haver a uma fusão BCP-Novo Banco. Isto era bom para o sistema bancário? Ou há um risco do BCP poder desaparecer se, na reorganização, os bancos espanhóis ganharem uma posição mais dominante?

Isso é natural. Os espanhóis estão atentos e, portanto, é natural.

É um risco para o BCP?

É um risco. Eu não sei se o BPI hoje [após venda ao CaixaBank] pesa mais ou menos, mas pesa diferente.

Mas faz-lhe confusão esta mudança de posicionamento dos bancos nacionais, em que aqueles que eram os pequenos podem vir a ser grandes, os grandes podem reduzir-se no papel que têm no sistema?

Não me faz confusão nenhuma, acho que é o mercado. É o mercado, puro e simples. Não tem... Às vezes há coisas muito estranhas. Se eu visse o BCP desaparecer, acharia [estranho]...

Mas não estranha que o BCP possa ter de encolher?

Acho que é o mercado. O mercado às vezes tem atitudes que nós não entendemos bem. E ainda mais assim no futuro. Mas o BCP é um banco sólido – ia dizer que não tínhamos ações, mas por acaso até tenho e, de um modo geral, toda a gente tem – é um banco em que eu acredito e acho que vai ser sempre um banco grande. Se me perguntam, mas aparecem uns espanhóis e compram...

É a vida?

É a vida, é o mercado a funcionar. O que gosto de saber é que ele existe, é um banco grande. É um banco bom e que gostamos de ter.

O próprio Carregosa tem vindo a fazer o seu caminho de adaptação, de inovação com o "trading"...

Todos os dias. Um banco tem de fazer uma adaptação, eu diria, diária. Não põe na sua ideia o que é necessário para viver, não digo sobreviver, viver bem. É preciso uma adaptação todos os dias.

Qual é que foi o seu papel nestas inovações? No online, comissões zero, criptoativos.

Eu não sou executiva e confio muito nas pessoas que trabalham comigo, sobretudo no meu CEO, que é uma pessoa com muito valor e muito correta. Não é uma coisa em que me imiscua. Gosto de saber, que me venham dizer qual é o papel do banco e como é que ele se posiciona. O meu papel é representar o banco, é dar uma ideia de estabilidade e dizer que o Carregosa existe com estabilidade.

O banco já não é uma pequena família, já são mais, cresceram. É mais difícil conhecer todos. Como é a vossa relação com os trabalhadores e como é que a Maria Cândida se relaciona quando há pessoas novas a entrar?

Gosto que todas as pessoas que entram no banco venham ao meu gabinete, reservem um bocadinho para conversar comigo e me digam, sobretudo, porque é que escolheram o Carregosa. Ou se foi o Banco Carregosa que as escolheu, porquê é que eles aceitaram. Se me perguntar se conheço e sei o nome de toda a gente, não sei. Tenho muita pena, mas não sei. Sinto que são pessoas boas. E espírito de família como quando éramos meia dúzia, não existe. Agora é uma família de 100 pessoas.

Como é que olha hoje para o país e que desafios é que é necessário vencer?

Acho engraçado que me faça essa pergunta. Olho com preocupação para a saúde e para a educação. É muito importante que as pessoas tenham onde se tratar e sejam instruídas .

Achei muita graça porque um colega vosso fez agora um livro com o professor Sobrinho Simões. E o professor diz lá uma coisa que eu acho que se ele não tivesse dito, eu talvez não tivesse coragem de a dizer. Diz que é preciso ter em consideração as elites porque, diz ele, quem nasce numa família com dinheiro, com pessoas instruídas, com certeza que tem um privilégio que precisa de respeitar. E quem nasce pobre tem que fazer muito maior esforço. Mas quer num caso, quer noutro, é preciso seguir com as elites. E é preciso não ter problemas em respeitar essas elites.

E a educação aqui é uma fragilidade para Portugal?

Acho que temos um bocadinho mais de fragilidades. Sabe porquê? Porque não levamos tão a sério o trabalho.

O que quer dizer com isso?

Quero dizer que a nossa juventude não tem tanta preocupação como os da minha idade tiveram. Acho que nós – eu tenho muitas esperanças e gosto muito da juventude –, mas acho que nem sempre têm a preocupação... Eu tenho filhos, tenho netos e são o melhor que se pode ter. E as generalizações são sempre muito perigosas, como sabe. Mas as pessoas não têm tanto a preocupação do trabalho, de querer ser melhor, de querer fazer. Hoje em dia há um bocadinho de desinteresse.

Deixe-me ser provocadora... E os empresários mudaram muito? Porque conheceu homens como Belmiro de Azevedo, Américo Amorim. A

> "A juventude não tem tanta preocupação como os da minha idade tiveram. As pessoas não têm a preocupação do trabalho, de querer ser melhor, de querer fazer. Há um bocadinho de desinteresse."

nova classe empresarial também é diferente?

Os empresários talvez devessem ter mudado mais e ter seguido mais esses exemplos bons. E se seguissem mais e se dessem melhor exemplo, talvez a juventude fosse melhor. Talvez...

Onde é que vê um problema nos empresários? Deviam ter melhorado mais em que áreas?

Um empresário peca no sentido de ver pouco interesse pelos seus empregados. Quem é mais velho tem sempre mais obrigações. Quem já viveu tem sempre mais que dar a quem não viveu.

Deviam preocupar-se mais com os seus trabalhadores?

Exatamente. Preocupar-se em tentar adivinhar quais as suas preocupações e qual a melhor maneira de os levarem a fazer a sua vontade. Esta pergunta foi muito oportuna. Porque diz-me assim: 'então a juventude não será do mais dedicado, mas terá estímulos da parte de quem lhe paga?' Pois, se calhar, também não tem. Isso é verdade. Da parte do Banco Carregosa, eu tento que eles sintam que são, para o banco, muito importantes. Que nós temos muito respeito por eles. E que estaremos sempre disponíveis para os ajudar.

Como é que vê o futuro do mercado de capitais? É possível haver um dinamismo como no início da sua carreira?

Não sei, mas sei que o mercado de capitais há de existir sempre. Porque nós sempre precisamos de dinheiro. E, portanto, vai existir sempre. Agora, o mercado de capitais é muito sensível a qualquer agitação política, seja ela de que maneira for.

Está longe de imaginar que volta a haver uma enorme euforia em Portugal em torno da Bolsa Portuguesa?

É difícil...

Estamos no Porto, durante anos o Banco Carregosa também teve uma relação de apoio ao financiamento do Futebol Clube do Porto. Como é que viu as mudanças no clube e as dificuldades também de tesouraria que enfrenta?

O Futebol Clube do Porto tem problemas? Terá, todas as instituições têm. Disseram-me que as coisas que estavam um bocadinho complicadas (...). Se agora passou o poder para o André Villas-Boas, tenho a melhor das impressões dele e tenho a impressão que ele vai pôr as coisas direitas. Se tinha problemas a nível financeiro, pois é natural, mas também é natural que agora os consiga vencer.

Olhemos para o futuro do Carregosa. Como é que vê a sucessão? Está a olhar para isso?

Sei que até o Banco de Portugal está preocupado com isso, porque eu tenho 80 anos e o segundo maior acionista [Jorge Gonçalves] tem 80 anos. É natural que as pessoas estejam preocupadas com a sucessão. Os que estão lá, neste momento, não podem estar muito mais tempo. Essa é a grande verdade. Portanto, depois, o que será? Não sei. Se o banco continuar a fazer o seu papel eu tenho lá um genro.... E ele irá fazer o seu papel também. E se quisermos sair, ele procurará outras pessoas.

No passado disse que não pensava vender o banco. Mas sente que, nesta fase, é uma possibilidade que pode equacionar para também esse processo de sucessão acontecer de forma mais natural?

Sim. A partir dos 90 não se diz nem sim, nem não, nem nunca, nem para sempre. O que hoje nos parece muito mal, amanhã parecer-nos-á muito bem. E, portanto...

Se amanhã surgir alguém à sua porta a querer comprar o Carregosa, não lhe vai fechar a porta?

Com certeza que não.

E têm surgido interessados?

Têm surgido muitos interesses no Banco Carregosa. Mas, por esta razão ou por aquela, não se têm concretizado. E acima de tudo, acho importante é nós podermos continuar a nossa vida independentemente de tudo, de vontades de vender, de comprar, de sucessão, de não sucessão. Nós continuamos ali a manter o banco inteiro e direito. E, a partir daqui, a qualquer pessoa, a qualquer instituição, pode acontecer de quererem, de repente, comprar. O BPI também foi comprado por espanhóis. Não se esperava. E ele está lá, funciona na mesma. As pessoas que lá trabalham continuam na mesma bem, não é?

Foi muito marcada pelo percurso do seu pai. Quando olhar para o que deixa e para o que construiu, como é que quer ser recordada pelos seus filhos, netos e um pouco também pela história?

A história não se vai preocupar nada comigo, que tem muita gente de valor com quem se preocupar. Gostava que as minhas filhas e netos se lembrassem sempre de mim como alguém que quis manter uma certa coerência de vida e quis sempre preocupar-se com a família, com a instituição e, sobretudo, deixar uma ideia do que é bem, o que é mal, o que se deve fazer, o que não se deve. Eles olharem e dizerem que a avó que tinha isto tudo muito claro na sua cabeça. Se às vezes não conseguiu fazer melhor, coitada, é porque não conseguiu, mas ela sabia e queria sempre fazer melhor. Acho que o melhor que se pode dizer de uma pessoa é que ela queria sempre fazer melhor. Se quiserem dizer isso de mim, do outro lado vou ficar muito feliz, se é que há outro lado. ■



"Até o Banco de Portugal está preocupado com a sucessão [no Banco Carregosa."

"Têm surgido interessados no banco. Mas, por esta razão ou aquela, não se concretizou."

5.ª edição arranca com CEO da Caixa e ministro Pedro Reis

O Negócios Sustentabilidade 20|30 entra na sua quinta edição com a publicação da entrevista de vida à banqueira Maria Cândida Rocha e Silva, celebrando também nesta data o Dia Mundial da Sustentabilidade que hoje se assinala.

Além disso, a exemplo do ano passado, reunimos o Conselho Estratégico do Negócios 20|30, que conta com 70 CEO de diversos setores de atividade, e que terá como orador principal deste ano o presidente executivo da Caixa Geral de Depósitos, Paulo Macedo, e como convidado especial o ministro da Economia, Pedro Reis. Vamos também organizar três conferências dedicadas ao ESG, que versarão os problemas mais relevantes das áreas ambiental, social e governação. A 20 de novembro, na Conferência dedicada ao Ambiente, Sandrine Dixson-Declève, presidente do Clube de Roma, será a "keynote speaker".

Este ano, o Negócios Sustentabilidade 20|30 estabeleceu ainda uma parceria com o European CSO Award, que se realiza em Davos, em paralelo com o Fórum Económico Mundial, onde o Negócios marcará presença. Bem como uma parceria com a Global Compact Network Portugal, a rede portuguesa do United Nations Global Compact (UNGC), que reúne os subscritores da iniciativa com sede ou operações em Portugal.

A 8 maio, poderá voltar a contar com o Prémio Nacional de Sustentabilidade, e a conferência final que o enquadra, onde Paul Polman, ex-CEO da Unilever e coautor do livro "Net Positive – Empresas com Impacto", será o "keynote speaker".

Bruno Colaço



Paulo Macedo estará hoje no Conselho Estratégico.

ECONOMIA

CONCERTAÇÃO SOCIAL

Salário mínimo de 870€ e corte nas tributações autónomas

O salário mínimo deverá afinal subir 6,1% no próximo ano e as tributações autónomas poderão ter uma redução de 5%. Propostas foram sinalizadas aos parceiros sociais e serão discutidas na reunião da concertação social desta quarta-feira.

CELSO FILIPE
cfilipe@negocios.pt
CATARINA ALMEIDA PEREIRA
catarinapereira@negocios.pt

O Governo deverá avançar com a proposta de aumentar, em 2025, o salário mínimo para 870 euros, na reunião de concertação social que tem lugar esta quarta-feira, soube o Negócios junto de fonte ligada ao processo. Além disso, o Executivo vai igualmente propor que o salário mínimo nacional (SMN) atinja no final da legislatura, isto é, em 2028, os 1.020 euros.

O valor de 1.020 euros que foi colocado em cima da mesa, e que acompanha a revisão em alta das metas intercalares, supera o que constava do programa de Governo, o qual se situava nos 1.000 euros. Esta progressão significaria que, até ao final da legislatura, o SMN conheceria um aumento nominal de cerca de 20% face aos 820 euros brutos fixados para o ano em curso.

Na reunião com os parceiros sociais, o Governo irá avançar com a proposta de redução da taxa de tributação autónoma, 5% a cada ano, atingindo um total de 20% até ao final da legislatura. Esta medida encontrava-se prevista no Programa de Governo que o executivo apresentou na Assembleia da República, em abril.

Outra medida que consta no documento, segundo a fonte contactada pelo Negócios, tem a ver com a carga fiscal sobre o trabalho extraordinário. Neste domínio, o Governo quer baixar para metade a retenção na fonte do imposto, o que ficou aquém da pretensão das confederações, as quais queriam uma redução do imposto sobre o trabalho extraordinário propriamente dito.

Ainda em matéria salarial, o Governo propôs aos parceiros um aumento do salário médio em 20% no horizonte da legislatura, projetando que o mesmo atinja os 1.750 euros em 2028, valor que apesar dos ajustamentos nas propostas do salário mínimo fica em linha com o Programa do Governo.

Nos últimos meses, o Executivo mostrou abertura para ir além das metas do salário mínimo no próximo ano, que o acordo assinado pelo último governo previa que chegasse aos 855 euros em janeiro. Contudo, já a meta de 2024 foi revista em alta (para 820 euros, em vez de 810) e a UGT propôs em junho que o mesmo acontecesse em janeiro do próximo ano (sugerindo 890 euros). A subida para 870 euros por mês implica um aumento nominal de 6,1% face ao valor que acabou por entrar em vigor este ano.

A redução das tributações autónomas tem sido uma das reivindicações mais apresentadas pela Confederação do Comércio (CCP). Já a CIP tem insistido por exemplo na isenção fiscal de prémios de produtividade, medida que constava do chamado "Pacto Social" que a confederação tinha proposto ao anterior Executivo, e que acabou por ser integrada no Programa do novo Governo, com o documento a sinalizar o limite de 6% do salário base anual. Os parceiros sociais têm sido ouvidos sobre a medida, tal como esta quarta-feira noticiou Lusa.

Está também em cima da mesa um novo incentivo em IRC para empresas que cumpram os referenciais para o aumento do salário, à semelhança do aconteceu nos últimos anos. Este referencial indicativo para a negociação coletiva, mas que pode acabar por condicionar o acesso ao apoio, seria de 4,7% no próximo ano, mas a UGT tem feito pressão para a revisão em alta deste valor.

No início do mês, o Eco noticiou que o Executivo contava com um salário mínimo de 860 euros em 2025, um valor que a ministra do Trabalho, Maria do Rosário Palma Ramalho, não confirmou na reunião de 11 de setembro, quando considerou que qualquer valor seria, naquela altura, "especulativo". Dias depois, o presidente da Confederação do Turismo (CTP) afirmava em entrevista ao Negócios e à Antena 1 que esse foi um dos valores apresentados. "O governo falou com uns em 870 e com outros em 860. Connosco falou em 860", disse Francisco Calheiros, no programa Conversa Capital.

Os acordos assinados nos últimos dois anos entre o Governo, a UGT e as confederações patronais (da última vez, sem a CIP) têm incluído algumas das medidas emblemáticas das propostas de Orçamento do Estado, nomeadamente a nível fiscal.



Governo e parceiros sociais discutem o acordo a duas semanas da apresentação da proposta de orçamento.

6,1%

SALÁRIO MÍNIMO
Uma subida do salário mínimo para 870 euros por mês implica uma subida nominal de 6% face ao que está atualmente em vigor.

Manuel de Almeida/Lusa



"Só não há OE se Governo não quiser"

O secretário-geral do PS disse nesta terça-feira esperar que o Governo aceite as propostas que vai apresentar na reunião com o primeiro-ministro, na sexta-feira, sobre o Orçamento do Estado para 2025.
"Só não haverá orçamento se o Governo não quiser, se o Governo não perceber que não tendo maioria absoluta tem de ceder ao PS. A questão não tem a ver connosco ou com o nosso programa, mais do que isso. Tem a ver com conseguirmos que algumas medidas que são negativas não constem do orçamento e que algumas propostas sejam introduzidas no orçamento", defendeu.
Isto, porque, justificou, o compromisso do PS é com os portugueses e com aquilo que considera "que é melhor para Portugal" e, nesse sentido, disse que não se põe "de fora das negociações ou do diálogo com o Governo", mas também "não vota de olhos fechados". O Governo reiterou ontem que não irá fechar o OE sem conhecer as propostas do PS.

Questionada sobre estas propostas, fonte oficial do Ministério do Trabalho remeteu esclarecimentos para esta quarta-feira.

A agenda de trabalhos da reunião de concertação social que se realiza a duas semanas da apresentação da proposta de OE para 2025, e na sequência de uma série de reuniões bilaterais entre o Governo e as confederações patronais e sindicais, expressa a intenção de discutir medidas relacionadas com a "valorização salarial" e com o "crescimento económico". ■

1.020€

FINAL DA LEGISLATURA
Executivo propõe fixar a meta do salário mínimo nos 1.020 euros no final da legislatura, um pouco acima do que prevê o Programa do Governo.

-5%

TAXAS AUTÓNOMAS
O Governo aceita a proposta de cortar nas tributações autónomas, que poderão ter uma redução de 5%, em linha com o previsto.

OE 2025

IL quer baixa do ISP e atualização de escalões do IRS

Os liberais enviaram ontem ao Governo um conjunto de várias medidas fiscais para negociação do OE 2025.

A IL propõe uma redução do Imposto sobre Produtos Petrolíferos (ISP) equivalente aos recentes aumentos da taxa de carbono, exige uma atualização dos escalões do IRS que reflita a inflação dos últimos anos e a revisão da tributação para independentes.

O partido fez nesta terça-feira chegar ao Governo um conjunto de propostas para negociação do Orçamento do Estado (OE) para 2025, indicando que "ainda não tomou qualquer posição [em termos de sentido de voto]".

"Nem o próprio Governo tem uma ideia final sobre a sua proposta de Orçamento do Estado", alegou Rui Rocha.

Uma das principais propostas da IL é redução do ISP na dimensão dos recentes aumentos da taxa de carbono, com o presidente do partido, Rui Rocha, a justificar esta medida com base na "ausência de soluções" para muitos portugueses em matéria de utilização de transportes públicos.

Rui Rocha deixou também um desafio ao secretário-geral do PS, depois de Pedro Nuno Santos se ter manifestado preocupado com a trajetória de aumentos dos combustíveis: "Se está preocupado, então vote esta proposta de redução do ISP e faça o contrário daquilo que o PS fez em todos os anteriores orçamentos".

No IRS, a IL insiste no modelo de duas taxas de 15% e 28% a aplicar ao universo dos contribuintes, mas exige, sobretudo, uma atualização dos limites dos escalões, refletindo a inflação acumulada ao longo dos últimos anos.

"Essa atualização não foi feita pelos governos do PS. Se for feita, atingirá dois dígitos", estimou Rui Rocha, que também fez questão de frisar que tem de existir um modelo em que em circunstância alguma um cidadão com salário mínimo nacional paga IRS.

Rocha traçou novamente uma linha de demarcação face à proposta de IRS Jovem do Governo, contrapondo que o desagravamento deverá ser "para todos" em função dos rendimentos e não com base em critérios etários.

A IL propõe também alterações para trabalhadores independentes, incluindo redução das retenções, o fim da obrigatoriedade do pagamento por conta e a aplicação de um aumento para 25 mil euros do valor de rendimentos passíveis da isenção de IVA.

A IL também quer a "redução da tributação dos rendimentos prediais e mais-valias imobiliárias para 14,5% sem englobamento obrigatório" e vai exigir ao Governo que "cumpra a promessa eleitoral" de baixar o IVA da construção para 6%, assim como a revogação do adicional ao IMI. ■

NEGÓCIOS COM LUSA

> **[A IL] ainda não tomou qualquer posição relativamente à proposta de OE para o próximo ano.**
>
> **RUI ROCHA**
> Presidente da IL

CONJUNTURA

Economia mais fraca no euro pressiona novo corte de juros

Indicadores avançados apontam para uma desaceleração da economia no terceiro trimestre. Com economia a fraquejar, aumenta a pressão para que o BCE avance com uma nova moderação do grau de restritividade da política monetária.

JOANA ALMEIDA
joanaalmeida@negocios.pt

Jim Lo Scalzo/Epa



Conselho do BCE volta a reunir-se no dia 17 de outubro para decidir sobre novo corte de juros.

Após duas descidas das taxas de juro este ano, o Banco Central Europeu (BCE) deixou, uma vez mais, tudo em aberto para as próximas reuniões. Mas, com a economia da zona euro a fraquejar e os indicadores avançados a apontarem para um menor otimismo face à atividade económica futura, a possibilidade de a autoridade monetária avançar com um novo corte já em outubro está a ganhar força.

Se dúvidas houvesse sobre o estado da economia da zona euro, os indicadores avançados divulgados esta semana vieram lançar luz sobre o assunto. Por um lado, os índices de gestores de compras (PMI), divulgados pela S&P Global, sugerem uma atividade económica mais fraca tanto nos serviços como na indústria transformadora. O índice compósito caiu para um valor abaixo do patamar dos 50 pontos, indiciando uma contração da economia.

"Embora seja mais provável que o BCE aguarde até à reunião de 12 de dezembro para avançar com o próximo corte de 25 pontos base [nas taxas de juro], o sentimento surpreendentemente fraco entre os gestores de compras da zona euro em setembro aumenta ligeiramente o risco de que possa reduzir as taxas já na próxima reunião, a 17 de outubro", defende Andrew Wishart, economista do Berenberg.

Para esse arrefecimento da atividade económica terá contribuído o facto de a Alemanha estar à beira de uma recessão. No segundo trimestre deste ano, a maior economia europeia contraiu 0,1% e o indicador de clima económico, divulgado esta terça-feira pelo Ifo revela que as empresas estão menos otimistas em relação à atividade económica. Basta uma nova contração no terceiro trimestre para o país entrar em recessão técnica (termo usado quando uma determinada economia está em contração há dois trimestres seguidos).

Alemanha pode não escapar à recessão, prejudicando a atividade do euro.

"A economia alemã está de regresso ao ponto em que estava há um ano: com um crescimento retardatário da zona euro e poucos sinais de melhoria iminente. Após a contração da economia no segundo trimestre, todos os indicadores de sentimento disponíveis sobre os dois primeiros meses do terceiro trimestre fornecem muito poucas razões para otimismo", indica o economista Carsten Brzeski, do ING. "A economia alemã deverá provavelmente contrair novamente no terceiro trimestre", concorda Franziska Palmas, economista da Capital Economics.

Acresce ainda que o impulso económico de que beneficiou a França, com a realização dos Jogos Olímpicos de Paris, está a esmorecer e a ditar uma desaceleração na Zona Euro. "Não é de estranhar que muitas empresas de serviços tenham uma quebra de atividade após os Jogos Olímpicos", refere Andrew Wishart, salientando que "é reconfortante" que a média do PMI compósito de França esteja ainda "ligeiramente acima de 50" (limiar que divide as expectativas de expansão e recessão).

Na última reunião, a presidente da autoridade monetária, Christine Lagarde, sinalizou que "não se compromete previamente com uma trajetória de taxas específica". A expectativa é de que a inflação possa ceder para 2,5% este ano. Já a estimativa do "staff" do BCE sobre o crescimento da economia do euro para este ano não vai além dos 0,8%. ■

CONJUNTURA

Confiança das famílias nos EUA afunda

A confiança do consumidor nos EUA caiu abruptamente em setembro, na maior descida em três anos. Entre as maiores preocupações estão o mercado de trabalho e as perspetivas para a economia.

Os dados, divulgados pelo Conference Board nesta terça-feira, evidenciaram uma descida em 6,9 pontos para 98,7 pontos. É a maior queda desde agosto de 2021 com o indicador abaixo de todas as perspetivas de economistas ouvidos pela Bloomberg.

"A deterioração dos principais componentes do índice provavelmente refletiu as preocupações dos consumidores relativamente ao mercado de trabalho, a aumentos mais lentos dos salários e a menos vagas de emprego, apesar de o mercado laboral se manter bastante saudável, com uma taxa de desemprego baixa, poucos despedimentos e salários elevados", justificou Dana Peterson, economista principal do Conference Board, citado pela Bloomberg.

Também uma outra métrica, que inclui o "outlook" para os próximos seis meses, arrefeceu para 81,7 pontos, enquanto as atuais condições desceram até aos 124,3 pontos.

A mais recente fraqueza do mercado de trabalho nos EUA está a pesar na confiança das famílias, levando os atuais valores para níveis abaixo do período pré-pandemia. A percentagem de consumidores que considera que o emprego é abundante diminuiu pelo sétimo mês consecutivo – a maior série de quedas desde 2008 – para 30,9%, o que continua a ser a percentagem mais baixa desde março de 2021. Também a percentagem de inquiridos a afirmar que é difícil conseguir emprego aumentou para 18,3%, o valor mais alto desde inícios de 2021. ■

DIOGO MENDO FERNANDES

EMPRESAS

Bruno Colaço



O ex-deputado Hugo Carvalho, de 34 anos, foi escolhido pela ministra do Ambiente e Energia, Maria da Graça Carvalho, para encabeçar a EMER 2030.

ENERGIA

Acelerar renováveis passa pelo "licenciamento zero"

Hugo Carvalho, o ex-deputado do PSD que desde junho lidera a nova estrutura de missão para as renováveis, diz que é preciso "menos licenciamento e mais fiscalização". Esta é a sua receita para reter o investimento e aumentar os projetos de energia verde no país. Até meados de 2025 quer lançar o Balcão Único de Energia.

BÁRBARA SILVA
barbarasilva@negocios.pt

No espaço de meses, a vida de Hugo Carvalho mudou radicalmente. Da bancada da oposição, no Parlamento, e de voz crítica das políticas do anterior Governo socialista, mudou-se de armas e bagagens para o Ministério do Ambiente e Energia, na Rua do Século, onde encabeça desde junho a nova Estrutura de Missão para o Licenciamento de Projetos de Energias Renováveis (EMER 2030). O seu nome foi escolhido pela própria ministra, Maria da Graça Carvalho, que o incumbiu de criar "processos mais transparentes, ágeis e simples".

O ex-deputado já levantou o véu do caminho que pretende seguir: "Temos de mudar o 'chip' para menos licenciamento a priori – ou até licenciamento zero – e mais fiscalização depois", disse Hugo Carvalho ao Negócios à margem da conferência "Fiscalização e Prevenção no Setor Energético", da Entidade Nacional para o Setor Energético. "Isso pode ser feito imediatamente: facilitar ao máximo algumas tipologias de produção de energia renovável, sendo que só o podemos fazer se tivermos confiança numa entidade musculada o suficiente para fiscalizar. Mas também confiança nos promotores e nas tecnologias, que são cada vez mais maduras", afirmou.

No entanto, o líder da EMER (que tem mandato até ao final de 2030) diz que o conceito de "licenciamento zero" não se aplica a todos os casos, da mesma forma. Ainda assim, para muitos projetos esta pode ser, a curto prazo, a melhor solução, como no autoconsumo coletivo fotovoltaico ou nas comunidades de energia renovável. Já nos projetos solares de larga escala o responsável fala na criação de zonas de aceleração nas quais "o licenciamento possa ser mínimo".

"Um promotor tem de falar com 10 a 20 entidades diferentes para poder licenciar o seu projeto. É dramático, soma meses e anos a

600

FORMAÇÃO CONJUNTA
A EMER vai juntar 600 técnicos da Administração Pública para uma formação sobre licenciamento de renováveis.

Um promotor tem de falar com 10 a 20 entidades diferentes para poder licenciar o seu projeto. É dramático, soma meses e anos a cada processo.

O meu objetivo são os painéis solares no chão, os megawatts instalados e a energia renovável a ser injetada na rede. E quero cumprir essa missão antes de 2030.

HUGO CARVALHO
Responsável pela EMER 2030

cada processo, com as entidades e as empresas a saltar de prazo em prazo. É uma frustração para todos", alerta, dizendo que "a Administração Pública está presa numa burocracia que trata os investidores em renováveis como malfeitores". Para ultrapassar este cenário, a EMER já avançou ao Governo algumas propostas para criar o tal "licenciamento zero", garante.

E sublinha: "O meu objetivo são os painéis solares no chão, os megawatts instalados e a energia renovável a ser injetada na rede. E quero cumprir essa missão antes de 2030". Desde junho, Hugo Carvalho tem estado 100% ocupado a criar de raiz a Estrutura de Missão. A equipa está ainda em números mínimos, mas a intenção é que cresça até 30 pessoas.

Balcão único digital em 2025

Com o objetivo de cumprir as as metas do Plano Nacional de Energia e Clima, no contexto do PRR e do REPowerEU, a criação da EMER foi das últimas medidas dos socialistas. Na dependência do membro do Governo responsável pela área da energia, a EMER 2030 vai ter de consolidar o quadro jurídico do licenciamento elétrico, ambiental e municipal, elaborar um manual para simplificar processos no autoconsumo e comunidades de energia, e desenvolver um balcão único digital, ao estilo "one stop shop". O líder da EMER acredita que o balcão online (um "chapéu" para unir as plataformas das várias entidades) poderá estar operacional em julho de 2025, após o lançamento da contratação pública até ao fim do ano.

Sobre a falta de "mãos" para licenciar todos os projetos de renováveis, Hugo Carvalho reconhece que "recrutar centenas de pessoas" para a DGEG, a APA ou o ICNF não é tarefa fácil. "Não acredito que seja por falta de vontade de qualquer diretor-geral, seja o atual ou o anterior", disse. No caso da DGEG, Jerónimo Cunha (que tinha tomado posse há apenas um ano) acaba de ser afastado do cargo para dar lugar a Paulo Carmona, que transitou de número dois da EMER para liderar a DGEG. O ex-deputado não se pronuncia sobre estas mudanças, dizendo apenas que "é importante que as entidades funcionem e comuniquem".

Nova legislação até março

Com isso em vista, já no dia 1 de outubro a EMER vai juntar no Instituto Superior Técnico, em Lisboa, 600 técnicos da DGEG, APA, ICNF, CCDR, câmaras municipais, além de empresas, "para pôr todos a falar a mesma língua" no que diz respeito ao licenciamento, algo que hoje não acontece, nota. Hugo Carvalho quer que estas sessões de formação aconteçam todos os trimestres, com atualizações permanentes online.

Ainda na próxima semana a estrutura de missão vai apresentar o relatório com as conclusões da consulta pública que terminou no final de julho. Em resposta à pergunta "o que está mal no licenciamento de renováveis?", a EMER recebeu dezenas de contributos, que usará para melhorar o licenciamento urbanístico, ambiental e elétrico, com destaque para os novos projetos de armazenamento, hibridização, eólico offshore ou agrivoltaico. "Passamos para a fase de consolidação legislativa. Ver o que dá para mudar e, até ao fim do primeiro trimestre de 2025, apresentar propostas ao Governo e à Assembleia da República, para que possam legislar", remata. ■

PERGUNTAS A HUGO CARVALHO
Responsável pela Estrutura de Missão para o Licenciamento de Projetos de Energias Renováveis (EMER 2030)

"A EMER não quer ser uma superagência da energia"

Engenheiro "especialista em energia", Hugo Carvalho foi deputado pelo PSD durante dois governos de António Costa, tendo participando na criação da Lei da Bases do Clima.

Na sua visão, o que está mal no licenciamento de renováveis?

Não podemos ter a Administração Pública a dizer que as coisas têm de ser diferentes e, ao mesmo tempo, sem conseguir mudar quase nada. Temos promotores estrangeiros que investem o seu capital, que arriscam e se endividam para virem fazer projetos de energia renovável em Portugal. E depois têm uma frustração enorme porque não conseguem licenciar um parque em menos de 7 ou 8 anos. É grave e devemos lutar contra isso.

Defende mais fiscalização. A ENSE precisa de ser reforçada?

Se tivermos alguém no terreno, podemos facilitar o licenciamento, até fazer licenciamento zero, porque temos uma entidade que vai fiscalizar depois. Não tenho a sensação de que a ENSE precise de reforço. Até porque quanto mais digital fica a Administração Pública mais fácil será identificar os problemas e orientar os recursos para fiscalizarem, em vez de ser ao contrário.

Quanto ao Balcão Único para o licenciamento, será fácil de operacionalizar?

Gostávamos de ter os primeiros módulos em julho de 2025, um ano depois da minha nomeação. Sabemos que plataformas existem nas diferentes entidades mas precisamos de um interface que as una num único chapéu. Mas a digitalização não é só a tecnologia, as pessoas também são importantes. Para já, a EMER será a gestora do balcão único, a parte humana do processo, de forma a libertar as outras entidades para o que elas servem. Em vez de estarem a fazer atendimento ao público.

Sente-se a frustração dos promotores, de quererem fazer os projetos e encontrarem barreiras.

Portugal arrisca perder investimento e projetos por demoras no licenciamento?

Já vivemos esse risco há algum tempo, porque os promotores estão frustrados. Mal comecei na EMER, o meu primeiro trabalho foi reunir com empresas. Aliás, é o meu trabalho todos os dias. E sente-se essa frustração de quererem fazer os projetos e encontrarem barreiras. Nos meus contactos com o poder nacional e os governos locais já apanhei pessoas que simplesmente dizem que não querem projetos renováveis. Não querem, e pronto. Mas não lhes compete decidir se querem ou não. São uma minoria, mas têm de ser sensibilizadas para as vantagens da descarbonização através das renováveis.

Tem trabalhado de perto com a ministra?

O Governo e a ministra querem, tanto quanto eu, que o licenciamento acelere. Mas apesar de nomeado por ela, a ideia é que a EMER seja independente. Tenho encontrado na tutela toda a vontade e mais alguma de avançar com as leis, e rápido.

Concorda com a criação de uma "superagência"?

Essa ideia já vem do tempo de João Galamba e Matos Fernandes. A EMER não quer ser uma superagência. O meu objetivo são os megawatts e não andar a reformular as instituições do setor. Elas falam umas com as outras e muitas vezes discordam brutalmente, mas não é por isso que devem ser fundidas numa só. ■

FINTECH

Eupago escolhe antigo diretor da Altice Pay para CEO da Pagaqui

João Rosa Carvalho é o novo presidente executivo da "fintech" adquirida pela empresa portuguesa à britânica Teya, no final do ano passado, e tem como missão aumentar "entre 25% e 35%, até ao final do próximo ano", a rede de mais de 2.500 pontos de venda que a Pagaqui tem atualmente no país.

RUI NEVES
ruineves@negocios.pt

Pedro Ferreira



O novo CEO da Pagaqui, João Rosa Carvalho, tem como objetivo tornar a Pagaqui líder de mercado e alavancar a inovação no setor.

Para tornar a Pagaqui "líder de mercado e alavancar a inovação no setor", o grupo Eupago procedeu a uma "reorganização interna estratégica", tendo escolhido João Rosa Carvalho para CEO da "fintech" adquirida à britânica Teya, em novembro passado, e que marcou a entrada do grupo portuense no negócio do retalho dos pagamentos físicos.

Em declarações ao Negócios, o novo CEO da Pagaqui destaca "a relevância" da sua experiência na antiga PT, atual Altice, onde esteve nas últimas décadas, tendo sido, por exemplo, diretor da Altice Pay/Meo Wallet. "É com grande entusiasmo e sentido de missão" que diz assumir esta nova responsabilidade na Pagaqui, após 10 meses como "senior payments specialist" na Eupago.

Licenciado em Direito e pós-graduado em Gestão, João Rosa Carvalho quer aumentar "entre 25% e 35%, até ao final do próximo ano", a rede atual de "mais de 2.500" pontos de venda da Pagaqui, distribuídos por lojas, quiosques, cafés, pastelarias e papelarias em todo o país.

O novo CEO promete, assim, "ampliar a capilaridade da Pagaqui junto das populações do interior do país", garantindo, ainda, "a competitividade da empresa através de um plano de inovação tecnológica, disponibilizando novos meios e assegurando a implementação de tecnologias cada vez mais integrativas".

"O João é um líder muito experiente com visão comprovada para o negócio, pelo que temos a certeza de que a sua paixão pelos clientes e eficiência, associadas às suas capacidades de liderança, o habilitam a dar continuidade à missão da Pagaqui", enfatiza José Veiga, CEO do grupo Eupago.

Segundo o líder do grupo, é missão da Pagaqui – que também refrescou a sua identidade – "democratizar o acesso a soluções de pagamento para todos, com foco nos pagamentos físicos, na conveniência e proximidade".

Tendo ganhado grande notoriedade quando geriu o IVAucher, a "fintech" também procedeu a um refrescamento da sua identidade, para uma nova fase da sua vida – a "Pagaqui 3.0". O novo CEO sucede no cargo a João Bacalhau, que passou a "head of international expansion" da Europago.

Ao Negócios, Veiga afiançou que a Pagaqui "processou cerca de três milhões de transações em 2023, o que representou um volume de cobranças de cerca de 100 milhões de euros", e que a Eupago "tem mais de 22 mil contas ativas em Portugal e Espanha". O CEO do grupo estima que a soma da faturação das duas "fintech" chegue este ano aos 23 milhões de euros, mais meia dúzia de milhões do que no ano passado. ■

2.500

PONTOS DE VENDA
A Pagaqui detém uma rede de mais de 2.500 pontos de venda no país, processando mensalmente perto de 250 mil transações.

"

O João [Rosa Carvalho] é um líder muito experiente com visão comprovada para o negócio.

JOSÉ VEIGA
CEO do grupo Eupago

CONCORRÊNCIA

Análise da compra da Nowo pela Digi entra na última etapa

Os reguladores dos media e das telecomunicações consideram que a operação não cria entraves à concorrência. Mas a Anacom deixou alguns avisos. Decisão final da Autoridade da Concorrência conhecida em breve.

A compra da Nowo pela Digi ultrapassou mais uma etapa importante depois da Anacom ter emitido um parecer positivo à operação. O entendimento do regulador das telecomunicações, pedido pela Autoridade da Concorrência (AdC), junta-se, assim, ao da Entidade Reguladora para a Comunicação Social (ERC) conhecido recentemente. Com estes documentos na sua posse, é esperado que a AdC conclua em breve a análise desta operação.

Tendo em conta a recente decisão de não aprovação da compra da Nowo pela Vodafone, o regulador liderado por Nuno Cunha Rodrigues já tem um vasto conjunto de informação sobre o setor e, concretamente das empresas. E a avaliar pela conclusão da tentativa de compra pela Vodafone, e dos recentes pareceres da ERC e da Anacom, tudo aponta para que a compra da Nowo pela Digi seja aprovada.

No início de julho, a Concorrência chumbou a operação de venda à Vodafone por considerar que poderia criar entraves "significativos" à concorrência em algumas zonas, levando ao aumento de preços. Pelo contrário, de acordo com estimativas do regulador, a entrada da Digi pode levar à queda dos preços até 7%, desconto que poderia ser reduzido quase para metade em alguns segmentos caso a compra pela Vodafone avançasse.



Compra da Nowo pela Digi pode eventualmente ter efeitos pró-concorrenciais no sector das telecomunicações.
ANACOM

O entendimento da Anacom também aponta para benefícios na concorrência. Para a entidade liderada por Sandra Maximiano, a operação pode mesmo vir a ter "efeitos pró-concorrenciais no setor das comunicações eletrónicas e contribuir positivamente para o reforço da capacidade de a Digi exercer pressão concorrencial relevante, incrementando a dinâmica concorrencial no mercado, face ao nível existente, e contribuindo para uma maior eficiência na utilização de recursos escassos, nomeadamente o espectro radioelétrico".

Por sua vez, o conselho regulador dos media concluiu que a operação de concentração projetada "não coloca em causa os valores da liberdade de expressão, do pluralismo e da diversidade de opiniões, a par da livre difusão de, e acesso a, conteúdos, cuja tutela incumbe à ERC acautelar".

Porém, a Anacom manifestou algumas preocupações quanto "à não existência de uma obrigação de desenvolvimento de rede" associada ao espectro na faixa dos 3,6 GHz, adquirido com condições especiais de novos entrantes no leilão do 5G realizado em 2021. Caso a compra seja aprovada, considera que a Digi poderá passar a controlar uma quantidade de espectro nessa faixa que, se tivesse sido adquirida nos termos das regras definidas no leilão do 5G "a sujeitaria a obrigações de desenvolvimento de rede, à semelhança do que aconteceu com os outros operadores". Nesse sentido, avança que "poderá impor esta obrigação caso, após a concentração, haja lugar a um pedido de transmissão do espectro desta faixa de frequências entre a Nowo e a Digi". Caso não haja lugar a um pedido desta natureza, a Anacom "espera que a empresa tenha a iniciativa de propor a assunção desta obrigação". ■ SR

ATIVOS

Investidores à caça de novos vencedores na bolsa

Desde julho que se está a observar uma mudança nos mercados, com as preferências dos investidores a levarem a recomposições de carteiras nas classes de ativos, setores e geografias.

CARLA PEDRO
cpedro@negocios.pt

O desempenho passado não é indicativo do desempenho futuro. Este é um "disclaimer" habitual nas notas de análise das casas de investimento quando estão a avaliar as ações e a perspetivar as melhores aplicações para quem quer ganhar dinheiro na bolsa. Nos últimos 18 meses e meio, as "big tech" estiveram no centro das atenções, com valorizações estonteantes, enquanto as economias tentavam retomar da pandemia e, ao mesmo tempo, muitos bancos centrais se esforçavam por controlar uma inflação persistente, agravada com a invasão da Ucrânia pela Rússia a 24 de fevereiro de 2022.

Mas desde julho, com a mudança de agulhas em matéria de política monetária – o Banco Central Europeu (BCE), a Reserva Federal (Fed) norte-americana e o Banco de Inglaterra, por exemplo, já começaram a cortar os juros diretores –, começámos a observar alterações no comportamento bolsista: as tecnológicas com fortes capitalizações de mercado foram sendo grandemente substituídas, nas carteiras de investimento, por ações mais baratas e com bom potencial de valorização.

Estamos, assim, perante uma tendência de rotação de investimento, com uma recomposição nos portefólios que tem privilegiado as "small caps" – ou seja, as ações que têm registado uma performance menos favorável e que mais beneficiam com o contexto de alívio da política monetária, como é o caso dos setores industrial, da saúde, energia e "utilities".

E esta rotação de ativos tem sido visível em várias frentes: entre empresas, setores e geografias. E isto porque é melhor deter títulos de todo um setor em vez de apenas uma ação desse setor, é melhor deter muitos setores do que apenas um e é melhor investir em muitos países em vez de se aplicar o dinheiro somente num. "É necessária uma maior diversificação das carteiras, transversalmente às classes de ativos, dentro das classes de ativos e estilos de investimento", aponta uma análise da Lion Trust, salientando que as ações de valor estão neste momento a ter mais peso do que as ações de crescimento.

Já o movimento de rotação estava a ser bem visível quando o fantasma da recessão nos Estados Unidos veio pesar ainda mais no sentimento. A 5 de agosto, as bolsas mundiais viveram uma grande derrocada, a marcarem a pior sessão do ano, devido aos receios ditados pela divulgação de dados económicos dos EUA que ficaram abaixo do esperado. Esse mau momento levou a uma forte queda das tecnológicas, especialmente as chamadas "sete magníficas" – Apple, Microsoft, Alphabet, Amazon, Meta Platforms, Nvidia e Tesla – e nos últimos dois meses temos assistido a uma forte turbulência nos mercados financeiros, com as "big tech" a ficarem para trás e os títulos que mais ganham com o corte de juros a assumirem a liderança nas preferências.

"Esta é uma rotação saudável e necessária. E faz sentido quando pensamos nisso, já que a inflação está a moderar e os mercados estão mais confiantes em novos cortes das taxas diretoras", refere a plataforma de análise de investimento Zachs. "Juros mais baixos tendem a ajudar as cotadas de baixa capitalização bolsista a ganharem tração, já que são empresas que habitualmente têm custos de financiamento mais elevados", acrescenta.


As "big tech" estão menos apetecíveis, com as cotadas de mais baixa capitalização

"Passámos grande parte dos últimos dois meses a observar a 'grande rotação' nos mercados – com os investidores a abrirem mão das ações de crescimento (altamente valorizadas e com grandes 'market cap') que alimentaram o mercado nos últimos dois anos e a mostrarem preferência pelas ações de valor e com baixa capitalização bolsista", sublinha por seu lado o diretor de investimento da Mercer Advisors, Donald Calcagni, num "research" sobre esta tendência. "Durante quase dois anos vimos os investidores a aplicarem o seu dinheiro nas 'sete magníficas', mas desde julho que há um conjunto de ativos completamente diferente a assumir a liderança", aponta.

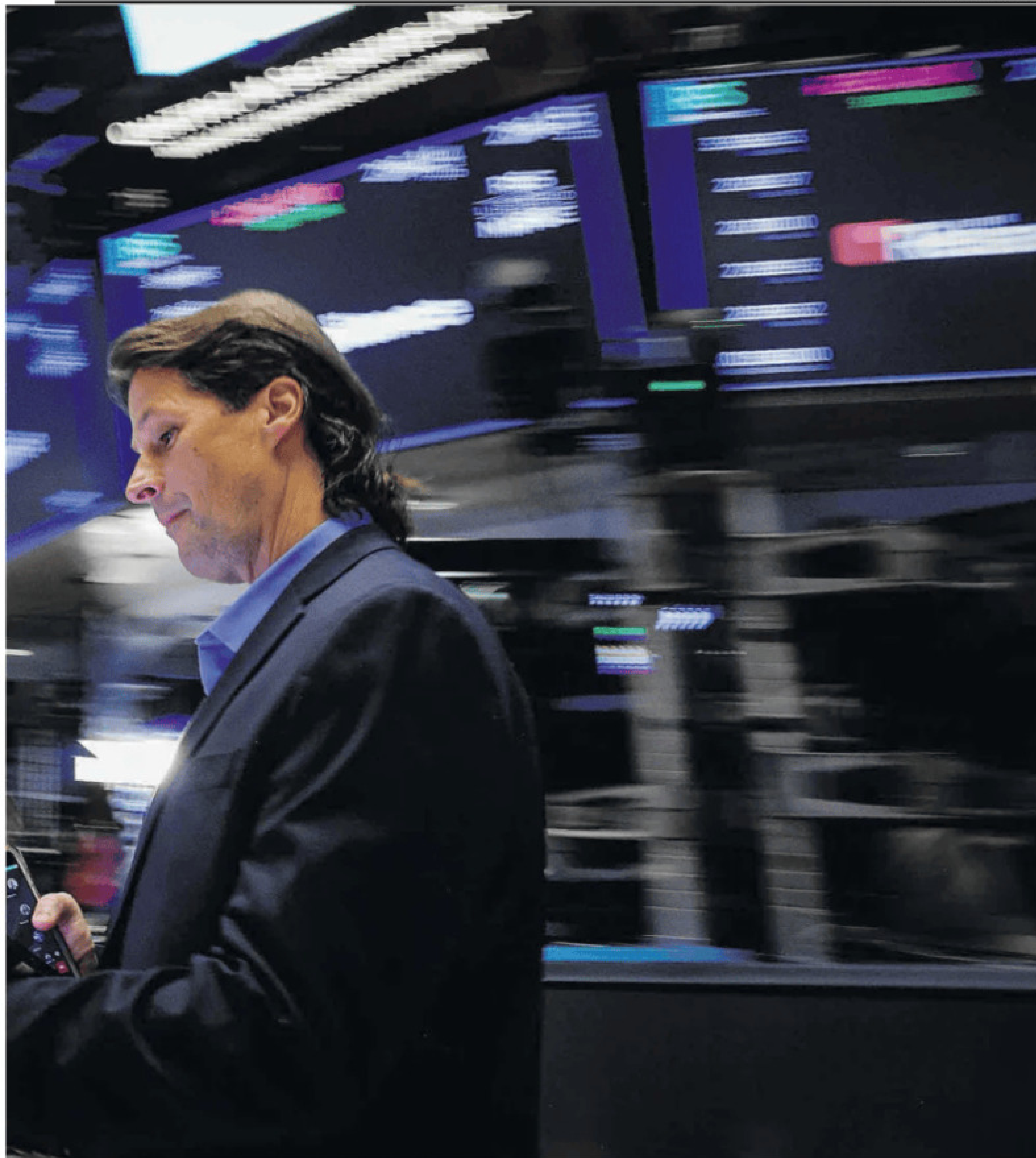
Entre os perdedores está a Nvidia, que foi uma das primeiras beneficiadas com a euforia da inteligência artificial e que já que



Tecnológicas? Desde julho que um conjunto de ativos totalmente diferente assumiu a liderança.

DONALD CALCAGNI
Diretor de investimento da Mercer Advisors

Brendan McDermid/Reuters



entre as preferências, com destaque na saúde, energia, "utilities" e indústria.

Rotação para ações de valor sinaliza recessão nos EUA?

A aposta no investimento em valor, a par de títulos do segmento defensivo, revela receios de uma recessão. Aconteça ou não, diversificar é a palavra de ordem.

perdeu mais de 17% desde 1 de julho. "As tecnológicas, no seu conjunto, já caem mais de 10% nesse período", frisa Calcagni.

No atual trimestre, as obrigações mundiais sobem 7%, liderando a tabela de melhores performances entre as várias classes de ativos. No caso das ações, o índice Russell 3.000, que abrange um vasto universo das chamadas ações de valor, ganha 5%.

Também as ações internacionais avançam, com uma subida de 2%, ao passo que, no mesmo período, o S&P 500 recua 1%. Ou seja, estamos também a observar alguma rotação em termos geográficos, com as ações europeias a revelarem-se mais apetitosas do que as de Wall Street – se bem que o corte jumbo da Fed, que decidiu iniciar o ciclo de alívio da taxa dos fundos federais com uma redução de 50 pontos-base, tenha reanimado as bolsas do outro lado do Atlântico.

Mas a Europa não é a única alternativa às bolsas norte-americanas. "A próxima história de investimento está na rotação dos mercados acionistas dos EUA para outras regiões do mundo".

"Quando uma ação ou classe de ativos está em forte alta, o FOMO ['fear of missing out' – medo de perder a onda] dos investidores entra em alta velocidade e todos querem participar. Mas a 'grande rotação' lembra-nos que a melhor recomendação de investimento continua a ser uma carteira amplamente diversificada. À medida que o mercado se move por entre os seus ciclos, os ativos entram ou saem das preferências e a história tem-nos mostrado que é uma 'missão de tolos' calendarizar os mercados, classes de ativos ou ações", diz a Mercer Advisors.

Assim, "a principal mensagem é a de que o setor com melhor desempenho num ano não costuma ser o setor com melhor desempenho no ano seguinte", observam, por seu lado, os analistas da State Street Global Advisors. ■

> **Vai passar a ser necessária uma maior diversificação das carteiras de investimento.**
>
> **NOTA DE "RESEARCH"**
> Lion Trust

Quando se fala de investimento em ações, há dois grandes estilos: valor e crescimento. Quem opta pelo investimento em valor tenta identificar empresas com fundamentais sólidos e que crê estarem subavaliadas pelo mercado. Quem prefere investir em ações de crescimento, procura empresas com potencial de forte crescimento das receitas. Este ano, investir no crescimento tem rendido, mas nos últimos três meses foram as ações de valor a ocupar o palco principal, sublinha a plataforma de análise financeira YCharts.

Importa também sublinhar que tem havido um padrão de desempenho similar, em 2024, entre os setores cíclico e defensivo. Mas, desde julho, as ações defensivas superam as suas contrapartes cíclicas, "sugerindo que está em curso uma rotação", refere a YCharts. E não se trata apenas de uma rotação entre setores, mas também entre filosofias de investimento. "Passar de setores cíclicos para defensivos é algo que tipicamente se alinha com o modo 'à defesa', o que significa proteger-se contra perdas de investimento decorrentes de uma queda dos mercados ou, pior, de uma recessão económica", alerta.

Com efeito, ao passo que na Europa se receia uma contração – os estrategas do Goldman Sachs consideram que as bolsas do Velho Continente podem recuar com o esperado desacelerar da economia no segundo semestre –, nos EUA tem despontado novamente o fantasma da recessão. Daí que a chamada "rotação" seja também mais evidente. E é uma rotação porque se trata de uma transferência de interesses e não de uma saída em massa do mercado. Ou seja, os investidores estão a largar títulos caros, como as "big tech", e a apostar em ações de valor, baratas e de "small cap".

Resta esperar por mais dados económicos para ver como evolui a economia dos EUA. Os índices dos gestores de compras nos setores industrial e dos serviços, medidos pela Universidade de Michigan, apesar de ainda estarem em território de expansão, podem vir a indiciar uma recessão. O mesmo acontece com o sentimento dos consumidores – ainda numa fase boa, mas muito aquém da sua média dos últimos 40 anos (86,36 pontos) – e com a inflação. ■ CP

4

EM MODO DEFESA
Desde julho, as ações defensivas já superam as suas contrapartes cíclicas em quatro pontos percentuais.

86,36

SENTIMENTO
O sentimento dos consumidores nos EUA está em 69 pontos, aquém da média dos últimos 40 anos: 86,36.

O Branded Content veio para ficar. O que procuram as marcas que apostam no formato?

O que traz afinal de novo às marcas o branded content e que dificuldades pode esperar quem aposta neste tipo de comunicação ou que resultados? Na 2.ª edição das Branded Content Talks foram dadas algumas respostas.

A aposta das marcas em novas formas de chegar ao consumidor tem vindo a crescer. Embora os especialistas reconheçam que Portugal ainda não é um dos mercados que mais apostam em conceitos como branded content e brand storytelling, por cá a tendência também cresce.

O que procuram as marcas que investem neste tipo de conteúdos? Estabelecer ligações mais sólidas e duradouras com o consumidor, através de narrativas que não têm as marcas como protagonistas, mas alinham com os valores que estas querem passar.

"O branded content é realmente acerca de construir relações e emoções com as pessoas", como definiu Teresa Burnay, na segunda edição das Branded Content Talks, que decorreram em Lisboa no dia 18 de setembro, em mais uma parceria Banded Content Marketing Association Portugal (BCMA) Portugal e a Media Livre. A Business Unit & Media Director da Unilever partilhou no evento uma das histórias mais antigas e bem conseguidas deste tipo de posicionamento de marca, a da Dove, que nos últimos 20 anos usou a comunicação para dar protagonismo a muitas histórias reais, de modo que ajudassem a "transformar a beleza numa experiência positiva e não de ansiedade".

A mesma receita tem seguido a Mercedes-Benz, que há mais de uma década também começou a recorrer ao branded content para reforçar a notoriedade da marca e renovar uma imagem que estava muito "associada a um segmento etário mais velho e aos taxistas", como reconheceu Jorge Aguiar, diretor ibérico de re-marketing. "Respeito", uma série documental de quatro episódios que sensibiliza para a preservação da água e do oceano, é um dos exemplos mais recentes desta linha de comunicação.

Parceiros são fundamentais

A Super Bock é outra marca que tem investido em branded content, sobretudo para falar de amizade e estimular momentos de convívio. Uma das ações mais recentes foi o lançamento da websérie "Amigos à Pressão". Janin Moreira, Brands PR & Media Relations do grupo, garante que o investimento vale a pena, mas sublinha a importância dos parceiros numa área que exige a articulação de diferentes conhecimentos. "A marca tem de saber passar um bom briefing, mas também tem de dar liberdade criativa aos criadores, que sabem o que funciona melhor para os seus públicos."



Da esquerda para a direita, Patrícia Weiss, Teresa Abecassis Burnay, Janin Moreira e Carla Silveira

Jorge Aguiar foi mais longe. "Fazer publicidade tradicional é algo fácil. Há um briefing, quer-se uma modelo bonita, um carro daquela cor, etc. Branded content é algo que não existe, que é preciso criar de raiz e que temos de fazer com paixão e com uma ligação entre todos" os que trabalham no projeto.

Quem investe neste tipo de comunicação reconhece-lhe valor, mas também não nega que é difícil de medir e, logo, difícil de "vender" dentro das próprias organizações, que continuam mais sensíveis às métricas apuradas através da publicidade convencional. "Fazem falta mais benchmarks" e os que vierem a ser desenvolvidos "vão passar muito mais pela análise de aspetos qualitativos", do que quantitativos, acredita Janin Moreira.

Mas com ou sem medidas precisas, este parece ser um caminho cada vez mais necessário para cativar a atenção de um consumidor bombardeado com informação, mas preocupado com temas de fundo e com o propósito das suas ações e decisões.

"O mundo está a mudar e, entre guerras, crises económicas e uma pandemia, todas estas mudanças apontam para escolhas cada vez mais funcionais. Se não conseguirmos mostrar o que estão as nossas marcas a fazer para um mundo melhor, não estamos a fazer o nosso trabalho", defende Teresa Abecasis Burnay.

O QUE SIGNIFICA INVESTIR EM BRAND STORYTELLING

Patrícia Weiss, que é uma das maiores referências mundiais na área de branded content e brand storytelling, com cases assinados para algumas das maiores marcas mundiais, conduziu a 2.ª edição das Branded Talks, em que também partilhou experiências. A fundadora e presidente da BCMA Portugal e South America reconhece que ainda há desconfiança sobre a eficácia destes formatos e, por isso, deixou duas notas principais para os profissionais do setor. Alinhar expectativas: as marcas têm de saber o que é e o que podem esperar do branded content e brand storytelling. "No brand storytelling há uma inversão de protagonismo e isso tem de ser aceite. São histórias de pessoas, não é mais um momento egocêntrico da marca a falar sobre si." Vai substituir a publicidade? "Claro que não, a publicidade continua sendo uma poderosa ferramenta de venda", mas são conceitos diferentes, com resultados potencialmente diferentes. "É um conteúdo que pode ajudar a vender, mas não é uma venda." Segunda nota: envolver quem decide desde o início: "Pode parecer óbvio, mas é realmente determinante" que quem decide (e paga) acompanhe todo o projeto para que se alcancem os melhores resultados para todas as partes, aconselhou a especialista.

A Branded Content Marketing Association (BCMA) existe há 20 anos, em Portugal desde 2021. Tem como missão promover o debate e a troca de ideias entre todos os interlocutores do setor, potenciar o talento e recursos do país e contribuir para desenvolver o mercado. As Branded Content Talks são uma das iniciativas promovidas com a parceria da Medialivre, que já tem nova edição garantida para 2025, como assegurou no evento o diretor-geral comercial do grupo, Luís Ferreira.

Uma boa história vende uma marca sem (quase) falar dela

Há ingredientes-chave para um branded content ou brand storytelling resultar. É uma comunicação que não quer chegar à vista mas ao coração do consumidor.

Nem o branded content nem o Brand Storytelling têm uma receita única para o sucesso. Nem podiam ter, porque a identidade de cada marca tem de ser o ponto de partida para criar cada história. A partir daí, há ingredientes que entram quase sempre na fórmula. Mesmo que todas as marcas apostem no formato, o resultado vai ser diferente porque cada brand ou marca tem os seus valores e a sua identidade e uma das regras de ouro é "manter o alinhamento com a imagem que se vem construindo, para não fazer coisas que vão parecer falsas". O aviso é de João Belmar, Partner & Executive producer da Trix Produção Audiovisual, que há dois anos trabalha com a Betclic na produção de um documentário centrado na vida e na carreira da ex-basquetebolista Ticha Penicheiro, superestrela portuguesa da WNBA.

Através da submarca Betclic Studios, o grupo francês já produziu dezenas de conteúdos deste tipo, com grande foco na igualdade de género. Patrocinou a primeira coleção de fotos comerciais com raparigas negras a surfar, depois de saber que esse tipo de imagens simplesmente não existia. Pelo caminho, contou a história de muitas delas e da associação formada por uma portuguesa em São Tomé e Príncipe, que lhes abriu a porta a novos sonhos e oportunidades profissionais a partir do surf, a SOMA.

A ligação à marca está no claim "Desafia as Odds", que foi o que fizeram as diferentes protagonistas, em contextos diferentes. A aposta mais recente conta a história de perseverança de Ticha Penicheiro num mundo de homens e está em fase de pós-produção e licenciamento.

"O branded content permite-nos tocar as pessoas de uma forma mais genuína e ligada aos valores da marca", admite Francisco Faria, Branded Content Manager da Betclic para Portugal e Polónia. "Sentíamos que a publicidade e os conteúdos mais curtos nos deixavam uma lacuna" e uma pergunta sem resposta: "O que sobra de nós para além da empresa de apostas?". Os formatos mais longos "criaram espaço para passar uma mensagem mais completa".



Da esquerda para a direita, Jorge Aguiar, João Belmar, Ana Roma Torres, Francisco Faria e Patrícia Weiss

Inspirar pelo exemplo

As histórias inspiradoras são muitas vezes a matéria-prima deste tipo de formatos. O desafio: ligar essas histórias aos valores das marcas e produzir conteúdos que não têm necessariamente de ser longos. A Peugeot, por exemplo, lançou uma websérie de seis episódios, com cerca de 4 minutos cada, para assinalar o lançamento do Peugeot 2008, ligando histórias de pessoas que se superaram a elas próprias a características do carro. Marta Baeta, fundadora da ONG "From Kibera With Love" no Quénia, é uma das protagonistas.

"O branded content dá-nos palco para contar uma história e hoje em dia, numa altura de scroll, isso é um privilégio", acredita Carla Silveira, Marketing Communications Manager da marca. Estas contaram-se na primeira pessoa, ao volante, "porque também é no carro que temos muitas das emoções da nossa vida".

A emoção é aliás outro ingrediente-chave deste tipo de conteúdos. Têm de conseguir despertá-las para resultarem, como frisaram todos os participantes na segunda edição das Branded Content Talks.

Ana Roma Torres, managing & creative partner da Havas Play, grupo Havas, foi uma das juradas da última edição do Festival de Criatividade de Cannes. Ajudou a premiar algumas histórias que no último ano se destacaram pela capacidade de emocionar e provocar ondas de choque à sua volta, no bom sentido. Uma das distinguidas foi a campanha de apoio à seleção feminina de futebol de França (patrocinada pela Orange), que recorreu à inteligência artificial para mostrar que a diferença entre homens e mulheres no futebol está mais na imagem do que no conteúdo.

"Não há melhor papel para um patrocinador que este. Poder ter um impacto no negócio, mas também no mundo", afirma Ana Roma Torres. Essa campanha patrocinada pela Orange conseguiu "contribuir determinantemente para mudar a imagem do futebol feminino", sublinha a responsável, que vê aí um bom exemplo do poder do branded content num tempo de grandes desafios para as marcas. "Cada vez mais vai ser difícil as marcas destacarem-se, cada vez os preços são mais agressivos e o branded content pode ser uma arma para criar afinidade com o cliente. Temos de arriscar, mesmo que seja difícil medir e garantir que vai correr sempre bem."

INSCRIÇÕES ABERTAS PARA A 2.ª EDIÇÃO DOS BRANDED CONTENT AWARDS

A iniciativa visa "reconhecer, celebrar e evidenciar os melhores casos de branded content e brand storytelling" e as inscrições já estão abertas. Nos Branded Content Awards deste ano, repetem-se as quatro categorias da edição de estreia (Comunicação Integrada, Work for Good, Branded Experience e Power of Storytelling), e junta-se uma nova: "Uma ideia tão boa que parece minha." Com isto a organização abre espaço para ideias de estudantes, freelancers ou pessoas que não estão a trabalhar, mas que têm uma boa ideia para um conteúdo deste tipo. Podem concorrer aos prémios promovidos pela BCMA Portugal, em parceria com a Medialivre, casos criados ao longo de todo este ano, que serão avaliados por um júri de 26 pessoas.

SAIBA MAIS EM:



OPINIÃO

A COR DO DINHEIRO



CAMILO LOURENÇO
Analista de economia
camilolourenco@gmail.com

Máquina de triturar o contribuinte

Os números do Instituto Nacional de Estatística mostram que a carga fiscal atingiu 36% do produto interno bruto no primeiro semestre de 2024. Este valor compara com 34,4% em igual período do ano passado, uma subida muito acentuada.

Por trás destes números está o crescimento impressionante da cobrança de contribuições e impostos (diretos e indiretos, traduzida num aumento de 11,4%, que confirma a pressão fiscal sobre os portugueses). Repare-se que este número já leva em conta a baixa do IRS consagrada no Orçamento deste ano... E para se ter uma ideia do crescimento da receita, os impostos diretos subiram 16,2%, os indiretos 8% e as contribuições para a Segurança Social 10%!

Por esta altura, o leitor estará a perguntar o que justifica tamanha voracidade fiscal do Estado. A resposta é simples: o aumento da despesa (pública), que aumentou 7,5% nos primeiros seis meses. Foi isso que permitiu chegar a junho com um superávite que corresponde a 1,2% do PIB. De referir que o ministro das Finanças, em declarações produzidas recentemente, aponta para um superávite corresponde a 0,2 ou 0,3% do PIB (o CFP, num documento divulgado na semana passada, aponta para 0,7%). Não deve ter sido por acaso que a Fitch alterou o "outlook" de "estável" para "positivo" na semana passada...

Aqui chegados ,vale a pena tirar algumas conclusões. A primeira é que a voracidade fiscal do Estado continua insaciável. Porquê? Por causa do crescimento da despesa. Se a despesa sobe (e ainda falta contabilizar os 6 mil milhões de euros que vão ser carreados para 2025), os impostos também têm de subir... para garantir excedentes orçamentais que permitam manter o ritmo de redução da dívida pública (o CFP diz que pode cair para 78,8% do PIB até 2028). A segunda conclusão é que dado o crescimento da despesa que já se perspetiva para 2025, a carga fiscal não vai baixar no próximo ano. E a última conclusão: se o leitor não gosta de pagar mais impostos só tem uma solução: pare de apoiar aumentos de despesa. ■

O QUINTO CADERNO



FRANCISCO MOTA FERREIRA
Ex-jornalista de política
Escritor e consultor de comunicação
francisco.mota.ferreira@gmail.com

Um país sem futuro

As coisas são assumidas com tal (in)diferença e (a)normalidade que temo que, dificilmente, se consiga atingir qualquer rumo, apesar das promessas, vãs, dos vários governos. Parte de mim até acha que, nalguns casos, quando assumem as funções para as quais foram confiados, primeiros-ministros, ministros e secretários de Estado desejam, genuinamente, deixar a sua marca e fazer reformas.

Vemos exemplos disso na Saúde ou na Educação, nas Forças Armadas ou nas Forças de Segurança. Sorrimos, até, quando nos falam da reforma da Justiça, esse desejo quimérico ambicionado por uma pequena elite que se veste de preto e fala de leis, decretos e diplomas, conceitos vagos para a maioria dos mortais.

Entre a letargia da populaça e o adormecimento da sociedade civil, quem nos governa segue em frente, sabendo que pode agir em nome de um programa, uma ideologia ou apenas interesses, muitas vezes partidários e/ou pessoais e, raras vezes, de cariz nacional.

Às vezes, temos sorte com o que nos calha na rifa e até percecionamos uma vontade de mudança. Tivemos isso, no primeiro e segundo Governo de Cavaco Silva (1985-1987 e 1987-1991), conseguimos, em parte, isso no primeiro Governo de António Guterres (1995-1999) e, mesmo assim, apesar das limitações impostas pelo FMI, até alcançámos, de forma parcial, no primeiro Governo de Pedro Passos Coelho (2011-2015). Ainda será, talvez, prematuro dizer algo do atual Executivo e da sua vontade reformista, mas os sinais de que existe alguma vontade de mudança estão lá.

Em comum, em todos os exemplos que acima referi, está o facto de serem estreias governativas onde, admito, o ímpeto reformista ainda está no pensamento e nas ações dos governantes. Depois, estranhamente, essa vontade passa e entra-se numa indolência que afeta governos à esquerda e à direita.

Nos exemplos posteriores a Cavaco Silva que não tinha referido – António Costa, Durão Barroso e Santana Lopes – ou não existiu qualquer vontade reformista, no caso do primeiro, ou as prioridades pessoais foram mais importantes do que o interesse do país, no caso do segundo (e também do primeiro), ou não lhe deixaram sequer ter tempo para mostrar o que poderia ter sido feito, no caso do terceiro.

Portugal existe quase por milagre. E já nem quero sequer falar da questão dos incêndios que mostram, muito, a nossa incapacidade e irresponsabilidade coletiva. Vemos notícias, graves, que nos exibem, de forma quase diária, que os hospitais não funcionam: mulheres em trabalho de parto viajam centenas de quilómetros para dar à luz; doentes são internados por uma qualquer maleita e morrem, sozinhos, nos hospitais, porque não sobrevivem a uma bactéria que contraíram no local de onde deveriam ter saído curados.

Vemos escolas ao abandono e outras a funcionarem em pré-fabricados. Professores sem condições e alunos sem vontade de aprender, onde o mérito e a aprendizagem pelo erro foram substituídos pelo laxismo dos falsos "rankings" e das médias artificiais, que apenas criam gerações de inaptos e ignorantes.

Vemos as Forças Armadas e de segurança muito abaixo do limite do que seria razoável. Nos primeiros, há várias décadas que se desinvestiu no setor. Percebe-se: os governos não gostam de brincar às guerras e aos soldadinhos, e ninguém ganha eleições apoiando o meio castrense. De igual forma, a esquerda delapidou a credibilidade das forças de segurança: se as polícias agem com firmeza são fascistas, se disparam um tiro são potenciais assassinos.

Nos Tribunais, para além do risível das penas, das medidas de coação e investigações de índole duvidosa, temos a carência de funcionários, o atraso nos tempos da Justiça e o sentimento de impunidade que grassa. E, claro está, as fugas de cadastrados porque, afinal, até é fácil sair de uma prisão de alta segurança (!).

No entanto, há anos e anos que chovem milhões de euros para Portugal, que são literalmente despejados em cima dos problemas existentes, em muitos casos contribuindo para os agravar. Por aqui, não há futuro à vista: há décadas que só se pensa na manutenção do poder e nas próximas eleições ou no derrube do Executivo em funções, desde que as condições políticas sejam favoráveis. Não temos emenda. E porque não temos emenda, não teremos futuro. ■

Coluna semanal à quarta-feira

> Há décadas que só se pensa na manutenção do poder e nas próximas eleições ou no derrube do Executivo em funções.

POSITIVA MENTE



PEDRO FONTES FALCÃO
Gestor e co-Diretor do Executive MBA do Iscte

Positiva Mente

Esta coluna, "Positiva Mente", foi criada por mim há quase uma década, a convite do Negócios, com o objetivo de celebrar aspetos positivos da nossa sociedade e economia, que por vezes não são tão valorizados como deviam, e tentar abordar temas de forma mais positiva, não deixando de procurar ter um espírito de análise crítica, concluindo os artigos por vezes com questões para reflexão.

Fui rever artigos que escrevi e há alguns aspetos que gostaria de recordar. Um que me marcou foi ouvir Fortunato Frederico, ex-presidente da APICCAPS e líder do grupo Kyaia, referir uma vez que "mais vale pobre numa empresa rica, do que rico numa empresa pobre". Na minha opinião, esta frase reflete, com muita profundidade, a realidade de vários empresários portugueses, que são injustamente desvalorizados por certas pessoas.

> Para além de organizações sem fins lucrativos, também destaquei várias empresas que contribuem muito para o nosso país.

Paulo Duarte



Relembro também o destaque que dei a organizações sem fins lucrativos que contribuem para o país de diversas formas, sendo que uma que recordei nos meus artigos foi a Fundação Francisco Manuel dos Santos (FFMS), criada em 2009 pelo Senhor Alexandre Soares dos Santos, que tive o prazer de conhecer e admirar, e que a família continua a desenvolver de forma muito positiva.

Mais tarde, no início deste ano, quando José Neves era criticado pela crise na Farfetch, quis destacar o meu (e creio que de muitos) agradecimento ao José Neves pela Fundação que criou, para além do conhecimento e valor empresarial criado, destacando-se o emprego qualificado gerado em Portugal. A Fundação continua ativamente a apoiar certas iniciativas de valor.

Para além de organizações sem fins lucrativos, também destaquei várias empresas que contribuem muito para o nosso país, e que por vezes não tinham o reconhecimento merecido, não deixando contudo, de também alertar para aspetos menos positivos da sociedade e economia, mas na perspetiva de se refletir e melhorar.

Fiz este exercício de memória, pois, por razões profissionais, irei deixar por agora a coluna de opinião, não deixando de pontualmente poder expressar as minhas opiniões nos meios de comunicação.

Termino agradecendo ao Negócios, à sua diretora e anteriores diretores, e a todos com quem colaborei ao longo de quase uma década em que tive a coluna "Positiva Mente", desejando os maiores sucessos ao Negócios.

Até breve! ■

VISÃO DO RISCO



CARLOS ROBALO FREIRE
CEO da Aon Portugal

O impacto das alterações climáticas

Os recentes incêndios que devastaram o norte e centro de Portugal levantam novamente a questão das alterações climáticas, um fenómeno que se traduz no aumento da ocorrência e na severidade de eventos extremos em todo o mundo. E o impacto é devastador para o ambiente, para a economia e para as populações.

Fenómenos extremos como incêndios florestais, cheias e tornados tornaram-se cada vez mais intensos e frequentes devido à subida das temperaturas globais e às mudanças no padrão de precipitação. Olhando para a realidade portuguesa, os incêndios tradicionalmente visíveis nos meses de verão, são agora um fenómeno que se prolonga também nos meses de outono, onde ondas de calor combinadas com a seca prolongada criam condições ideais para o surgimento de grandes fogos florestais, aumentando assim o período de exposição ao risco.

O impacto económico é massivo e resulta em perdas incalculáveis para os setores agrícola e florestal. É, portanto, imperativo que se adotem medidas eficazes para mitigar o risco de incêndios e integrar modelos nas estratégias de gestão de risco para mitigar as perdas financeiras decorrentes de desastres climáticos. Também o setor segurador tem um papel fundamental a desempenhar, não só na compensação das perdas, mas também incentivando numa melhor gestão do risco através de modelos preditivos e seguros climáticos.

Num cenário em que os incêndios florestais se tornam cada vez mais frequentes e destrutivos, é fundamental que Portugal, e outros países vulneráveis, adotem soluções para minimizar os danos futuros e proteger as suas populações e economias. ■

Coluna mensal à quarta-feira

CONVIDADA



JOANA ALMEIDA
Vereadora do Urbanismo na Câmara Municipal de Lisboa

Há três anos a fazer Lisboa: resolver, fazer e entregar

Quando chegámos, encontrámos potencial não explorado, oportunidades de desenvolvimento bloqueadas e um enorme passivo no licenciamento urbanístico, aspetos que contribuíam negativamente para a imagem da CML e não serviam a cidade.

Desde o início, a nossa intervenção pautou-se pela procura de resultados claros, com foco na resolução de problemas complexos. Resolver, fazer e entregar. Com uma postura de disponibilidade, diálogo e conciliação, vamos conseguindo resolver muitos problemas da cidade.

João Miguel Rodrigues



Espaço público

Estamos a requalificar o espaço público, colocando-o ao serviço da população, com aumento de espaços pedonais e áreas verdes.

Concluímos as obras do Lg. de S. Sebastião, da Pç. de Sete Rios, da entrada sul da Gulbenkian, da Parada do Alto de S. João e do Lg. do Rio Seco, projetos que tiveram como elemento comum a substituição de vastas superfícies asfaltadas por espaços de convívio para as pessoas.

Focado no desenvolvimento de um urbanismo de proximidade, lançámos o programa Há Vida no Meu Bairro, uma aplicação prática do conceito da cidade dos 15 minutos. Segundo este modelo, as principais funções urbanas – comércio, espaços verdes e de lazer, educação, cultura e saúde – estão à distância de uma curta caminhada pelo bairro. Neste contexto, vamos concluir até ao fim do mandato sete intervenções: R. D. José de Bragança (Beato), Av. Santos Dumont (Av. Novas), Av. Rainha D. Amélia (Lumiar), Pç. das Novas Nações (Arroios), R. Almada Negreiros (Olivais), B.º de Santa Catarina (Misericórdia) e Lg. da Anunciada (St. António).

> Estamos focados na ação e na conciliação, com vista à resolução efetiva dos problemas da cidade.

Concluímos o novo desenho para a Av. Almirante Reis, resultado de um amplo processo de auscultação à população. Os lisboetas querem mais espaço para o peão, mais árvores, mais segurança e melhor convivência entre modos de transporte, e foram estas preocupações que nortearam o novo desenho.

Demos um grande passo na concretização do futuro desejado para o Martim Moniz. Resultado de um processo participativo, o projeto vencedor é de enorme qualidade, propondo um Novo Jardim do Mundo, no centro da cidade.

Licenciamento e habitação

Resolver o problema da habitação é um dos maiores desafios da cidade. A ação do Urbanismo centra-se no apoio à criação de mais oferta, através da simplificação e desburocratização dos processos. Desde 2022, licenciámos 8.013 fogos e 20 novas residências de estudantes, com um total de 3.623 camas.

Para atingir estes resultados, foi necessária uma aposta firme na contínua melhoria dos tempos de resposta e no ajuste dos procedimentos.

Uma das medidas mais importantes foi a criação do Parecer Único, em detrimento dos inúmeros pareceres dos vários serviços, garantindo celeridade e coerência no processo de decisão. Também implementámos a figura do gestor de processo e o acompanhamento dos processos em tempo real.

Estamos a reduzir o passivo no licenciamento urbanístico: temos saldo positivo entre processos entrados e decididos nos últimos 3 anos.

Nos projetos não estruturantes, que representam 96% dos processos de licenciamento, já estamos a aprovar arquitetura em 6 meses. Criámos ainda uma via verde, "As Minhas Obras", para obras simples em habitação e pequeno comércio, com tempo de apreciação de 2 meses.

O foco tem sido garantir um bom serviço público, melhorando os tempos de resposta, a clareza, a comunicação e a transparência.

Planeamento

No planeamento, estamos focados em desbloquear processos que nunca foram concluídos ou se mostraram inexequíveis ao longo de anos. É inaceitável ter uma crise de oferta de habitação e, em simultâneo, ter vastas áreas da cidade expectantes, onde o aproveitamento do potencial construtivo se tem mostrado inviável.

É com este sentido de urgência que estamos a concluir a alteração do Plano de Urbanização do Vale de St. António, que abrange 48 ha de terrenos quase exclusivamente municipais e permitirá desbloquear a construção de 2.400 fogos. Após décadas de impasse, teremos condições para criar um novo bairro, sustentável e acessível, às portas do centro histórico.

Continuamos a trabalhar com os promotores nas Unidades de Execução, que totalizam 126 ha de terreno e 1.250.000 m² de área de construção. A resposta à carência habitacional passa também pela conclusão destes processos.

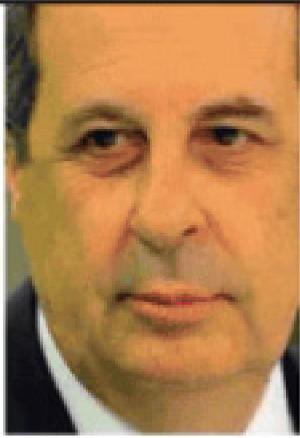
Estamos a trabalhar no Vale de Chelas de forma integrada, articulando a requalificação deste território com a construção do Hospital de Lisboa Oriental. Este continua a ser um território de oportunidade, para o qual estão previstos projetos de residências de estudantes e de habitação acessível.

Aprovámos a Operação de Reabilitação Urbana da Quinta do Ferro depois de décadas de intervenções falhadas. Com um investimento de 20 milhões de euros, as obras de espaço público começam no início de 2025.

Na Coroa Norte estamos a construir a primeira fase da Via Estruturante de Santa Clara, uma artéria fundamental para estabelecer ligações entre os bairros das Galinheiras e Ameixoeira com a restante cidade.

Estes 3 anos foram desafiantes. Lisboa é uma paixão partilhada, por mim e por todos os trabalhadores do Urbanismo, liderados pelo Presidente Carlos Moedas. Estamos focados na ação e na conciliação, com vista à resolução efetiva dos problemas da cidade. Muito fizemos em 3 anos e muito concluiremos até ao final do mandato. Acima de tudo, estamos a dotar os serviços de urbanismo da estratégia, dos instrumentos e dos métodos de trabalho que nos permitirão ser, cada vez mais, uma força de mudança positiva ao serviço dos lisboetas. ■

CONVIDADO



JOÃO NEVES
Economista

De Letta a Draghi haverá uma mudança política em curso?

Pleno de significado face aos impasses que a construção da União Europeia enfrenta é que sejam dois europeus do sul, italianos, do centro esquerda, a desenvolverem uma reflexão profunda, séria e até autocrítica sobre a estratégia económica da Europa.

O relatório de Letta, "Muito mais que um mercado", reflete sobre a necessidade de acelerar a unificação dos mercados financeiros (instrumento para mobilizar as poupanças ao serviço do investimento dentro da UE), da energia, das telecomunicações, mas também sobre a importância das redes de transportes de alta de velocidade entre todas as capitais europeias e ainda sobre uma estratégia industrial europeia, assente numa 5.ª liberdade (relacionada com a investigação, inovação e educação, onde o setor da saúde assumiria importância crítica).

O segundo, coordenado por Draghi, expande uma profunda reflexão analítica sobre a dinâmica económica da União e dos blocos, os seus principais concorrentes, os "cluster" de atividades centrais da economia do presente e daqueles que o serão no futuro e os caminhos de afirmação de uma estratégia industrial comum que permita melhorar o crescimento económico e a competitividade da UE e das suas diferentes regiões.

Destaco quatro pontos essenciais neste debate:

1.º – A profunda divergência do crescimento económico e da produtividade da Europa face aos EUA e à China nos últimos 20 anos, que agora se procura reverter, tem por base um enorme défice dos níveis de investimento na Europa quando comparado com os outros blocos económicos. E tal tem tido consequências na forte diminuição da competitividade de "cluster" nucleares da economia europeia.

A continuar a situação atual a Europa não terá um futuro brilhante, com riscos significativos tanto para o projeto europeu como para as economias e sociedades mais frágeis.

2.º – A enorme dificuldade de concertação das políticas públicas europeias, e do complexo processo de decisão das instituições comunitárias, em torno de objetivos de transformação estrutural que impulsionem o desenvolvimento económico e social. Em verdade, temos tido uma excessiva preponderância da política de concorrência face às políticas industrial, de inovação e comercial. Mais, o crescente papel da política ambiental tem convivido mal com as restantes políticas, não por estimular os objetivos da sustentabilidade, mas por falta de alinhamento entre as diferentes dimensões do problema, o que pode conduzir à perda de posições de liderança europeia, como está a acontecer no setor automóvel, como já tinha no passado sido perdido protagonismo na indústria farmacêutica e nos produtos de saúde, que, após a pandemia, se reflete como negativo.

A política comercial não tem estado ao serviço das transformações para uma economia mais sustentável no plano interno, permitindo a entrada de produtos, nomeadamente no âmbito SPG – Sistema de Preferências Generalizadas, que manifestamente não cumprem regras mínimas no domínio ambiental, das condições de trabalho e do uso de produtos perigosos, prejudicando de forma grave países como Portugal com especialização económica em bens de consumo.

A economia circular, decisiva para mudar o paradigma industrial de exploração intensiva dos recursos e com impactos ambientais fortemente negativos, impõe mais substância às políticas comunitárias que o simples voluntarismo de um bloco em perda de competitividade. A teoria de que um bloco com um mercado "premium" pode conduzir os produtores internos e externos a uma adaptação rápida e automática a novas regras só poderia ter condições mínimas de sucesso num quadro de convergência com a política industrial e comercial.


Teresa Suarez/Epa

3.º – A previsão da necessidade de forte mobilização de recursos financeiros para o objetivo de melhorar a competitividade europeia e proporcionar melhor investimento e uso das poupanças internas à União, como as de investidores externos cuja captação concorrencial face a outros destinos, só é garantido numa perspetiva económica de crescimento e rentabilidade dos capitais investidos. Ora, o relatório Draghi declara a morte de uma ideologia de "austeridade expansionista". Porém, fica por saber se a necessidade de expansão dos instrumentos financeiros da política industrial serão impulsionados pelo uso de "recursos comuns" (como os dos PRR) ou se, em alternativa, poderá aplicar-se um mecanismo de responsabilização dos EM por objetivos, porventura no quadro de uma flexibilização dos "auxílios de Estado", dirigida para investimentos com objetivos precisos (economia circular, digital, I&D orientada, tecnologias críticas, IA), o que tenderia a facilitar o acentuar da divergência de trajetórias económicas dentro da EU.

4.º – O relatório define prioridades. Realça as áreas económicas, setoriais ou de agregados industriais ou tecnologias que são críticas. É uma orientação muito positiva. A China tem uma estratégia clara de médio/longo prazo (com fortes instrumentos de apoio) e os EUA tentaram responder com o Inflation Redution Act. Já a Europa carece de uma estratégia industrial e de instrumentos adequados. A visão castradora baseada em instrumentos exclusivamente horizontais (que em Portugal tiveram eco nas propostas económicas que os partidos do Governo levaram a eleições) não está à altura das circunstâncias, nem se concretiza numa visão clara dos desafios e do futuro que se pretende incentivar a construir.

O que está em causa não trata apenas da dinâmica da economia, mas de como a Europa pode responder melhor às expectativas dos cidadãos. Será que a clareza do diagnóstico e das propostas de Draghi têm caminho aberto à concretização? Veremos. Mas que a nova composição da Comissão não augura nada de bom, não augura. ■

> O relatório Draghi declara a morte de uma ideologia de "austeridade expansionista".

negocios

Conselho de Administração Presidente: Domingos Matos; Vogais: Luís Santana, Ana Dias, Octávio Ribeiro, Isabel Rodrigues, Mário Silva, Miguel Paixão, Paulo Fernandes e Filipa Alarcão. • Principal acionista Expressão Livre II, SGPS, S.A. (100%). • Diretora: Diana Ramos Diretor adjunto: Celso Filipe • Sede: Redação, Administração e Publicidade Rua Luciana Stegagno Picchio n.º 3 - 1549-023 Lisboa • Redação: tel. 210 494 000 e-mail info@negocios.pt Publicidade: tel. 210 494 076 e-mail publicidade@medialivre.pt • Assinaturas: tel. 210 494 999 (das 9h às 18h) ou através do e-mail assine@medialivre.pt • Delegação Porto Rua Eng.º Ferreira Dias, 181, 4100-247 Porto tel. 225 322 342 • e-mail negocios-porto@negocios.pt • Internet www.negocios.pt • Propriedade/Editora: Medialivre, S.A. • Sede Rua Luciana Stegagno Picchio n.º 3 - 1549-023 Lisboa Capital Social 22 523 420,40€ • Contribuinte 502 801 034 • C.R.C de Lisboa 502 801 034 • Impressão EGF-Empresa Gráfica Funchalense - R. da Capela Nossa Sra. da Conceição 50, 2715-311 Pêro Pinheiro. ISSN: 0874-1360 • Estatuto editorial disponível no site em www.negocios.pt

5 607727 027126 05332

QUARTA-FEIRA | 25 SET 2024

MARCA Nº1 ESCOLHA CONSUMIDOR '24 MELHOR NA CATEGORIA IMPRENSA DE ECONOMIA

...medialivre

Nº ERC: 121571 • Depósito Legal: 120966/98
Tiragem média de Agosto de 2024: 4.170 exemplares

SA LUÍS AFONSO



BREVES

BANCA
CRÉDITO AGRÍCOLA VENDE MALPARADO

O Crédito Agrícola (CA) vai vender uma carteira de crédito malparado no valor de 93 milhões de euros. O portefólio colocado no mercado é composto em cerca de dois terços por empréstimos garantidos com exposição a PME e o restante a particulares. ■

FINANCIAMENTO
IGCP REVÊ EMISSÃO

A Agência de Gestão da Tesouraria e da Dívida Pública (IGCP) reviu em baixa o montante a emitir em obrigações do Tesouro (OT) para este ano, em mil milhões de euros, para um total de 15 mil milhões, de acordo com a atualização trimestral . ■

COMUNICAÇÃO SOCIAL
MEDIA CAPITAL PAGA DIVIDENDO

A administração da Media Capital vai propor, na assembleia geral de 15 de outubro, a distribuição aos acionistas de um dividendo bruto por ação de 0,083 euros, indicou ontem a dona da TVI em comunicado à Comissão do Mercado de Valores Mobiliários. ■

BANCA

Commerzbank troca CEO no meio da tempestade

Ralph Orlowski/Reuters



Bettina Orlopp vai render Manfred Knof na liderança do banco alemão.

O Commerzbank nomeou a atual diretora financeira, Bettina Orlopp, para substituir o CEO Manfred Knof, que está de saída do cargo. O anúncio, feito pela instituição financeira em comunicado, surge num momento delicado, já que o banco alemão tem sido alvo de movimentos de aquisição pelo italiano UniCredit.

Orlopp é a primeira mulher a ocupar a cadeira de CEO do banco. A nota divulgada prevê que a mudança ocorra "num futuro próximo", mas fontes conhecedoras do dossiê citadas pela Bloomberg apontam para que a substituição aconteça "nos próximos dias ou semanas".

Bettina Orlopp é administradora financeira (CFO) do Commerzbank desde 2020, mas já percorre os corredores do banco há uma década, quando começou como responsável pelo desenvolvimento e estratégia do grupo alemão. Em 2017, tornou-se a primeira mulher a integrar o conselho de administração do Commerzbank.

Antes de assumir o lugar de CFO, a gestora manifestou interesse em assumir o cargo de presidente executiva, tendo então recebido elogios de investidores, clientes e funcionários pelo trabalho levado a cabo nas contas do banco.

Quatro anos depois chega ao desejado lugar de CEO. "Embora tenhamos uma estratégia que seja eficaz, estão para vir tarefas de peso", admite Orlopp no comunicado. "Ao lado de todos os nossos principais parceiros, vamos navegar pelos desafios que temos pela frente com sucesso", acrescentou.

O ainda CEO Manfred Knof já tinha dito que não estaria disponível para novo mandato. ■ BC

ELEVADOR

Diana Ramos
dianaramos@negocios.pt





RUI ROCHA
Presidente da Iniciativa Liberal

Independentemente do mérito ou demérito das propostas da IL para o Orçamento do Estado, Rui Rocha seguiu o normal na lógica partidária. Convocou uma conferência de imprensa e apresentou as suas medidas. Porque o pressuposto na negociação orçamental é o partido do Governo entregar a proposta de OE ao Parlamento e a oposição apresentar medidas. Fugiu ao teatro instalado e isso é positivo. ■





RECEP TAYYIP ERDOGAN
Presidente da Turquia

No grosso das matérias é difícil conseguir concordar com o Presidente turco, mas desta vez há que tirar o chapéu a Erdogan. Na Assembleia Geral das nações Unidas, em Nova Iorque, fez questão de sublinhar perante os mais relevantes chefes de Estado que o "sistema da ONU está a morrer em Gaza". Não são apenas as crianças, é também o sistema da ONU que está a morrer em Gaza", argumentou. São palavras incontestáveis. ■